

© International Baccalaureate Organization 2024

All rights reserved. No part of this product may be reproduced in any form or by any electronic or mechanical means, including information storage and retrieval systems, without the prior written permission from the IB. Additionally, the license tied with this product prohibits use of any selected files or extracts from this product. Use by third parties, including but not limited to publishers, private teachers, tutoring or study services, preparatory schools, vendors operating curriculum mapping services or teacher resource digital platforms and app developers, whether fee-covered or not, is prohibited and is a criminal offense.

More information on how to request written permission in the form of a license can be obtained from <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

© Organisation du Baccalauréat International 2024

Tous droits réservés. Aucune partie de ce produit ne peut être reproduite sous quelque forme ni par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, y compris des systèmes de stockage et de récupération d'informations, sans l'autorisation écrite préalable de l'IB. De plus, la licence associée à ce produit interdit toute utilisation de tout fichier ou extrait sélectionné dans ce produit. L'utilisation par des tiers, y compris, sans toutefois s'y limiter, des éditeurs, des professeurs particuliers, des services de tutorat ou d'aide aux études, des établissements de préparation à l'enseignement supérieur, des fournisseurs de services de planification des programmes d'études, des gestionnaires de plateformes pédagogiques en ligne, et des développeurs d'applications, moyennant paiement ou non, est interdite et constitue une infraction pénale.

Pour plus d'informations sur la procédure à suivre pour obtenir une autorisation écrite sous la forme d'une licence, rendez-vous à l'adresse <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

© Organización del Bachillerato Internacional, 2024

Todos los derechos reservados. No se podrá reproducir ninguna parte de este producto de ninguna forma ni por ningún medio electrónico o mecánico, incluidos los sistemas de almacenamiento y recuperación de información, sin la previa autorización por escrito del IB. Además, la licencia vinculada a este producto prohíbe el uso de todo archivo o fragmento seleccionado de este producto. El uso por parte de terceros —lo que incluye, a título enunciativo, editoriales, profesores particulares, servicios de apoyo académico o ayuda para el estudio, colegios preparatorios, desarrolladores de aplicaciones y entidades que presten servicios de planificación curricular u ofrezcan recursos para docentes mediante plataformas digitales—, ya sea incluido en tasas o no, está prohibido y constituye un delito.

En este enlace encontrará más información sobre cómo solicitar una autorización por escrito en forma de licencia: <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

Gestion des entreprises

Niveau moyen

Épreuve 2

1 mai 2024

Zone A matin | Zone B matin | Zone C matin

Numéro de session du candidat

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

1 heure 30 minutes

Instructions destinées aux candidats

- N'ouvrez pas cette épreuve d'examen avant d'y être autorisé(e).
- Un exemplaire non annoté des **formules de gestion des entreprises** est nécessaire pour cette épreuve d'examen.
- Section A : répondez à toutes les questions.
- Section B : répondez à une question.
- Rédigez vos réponses dans les cases prévues à cet effet.
- Une calculatrice est nécessaire pour cette épreuve d'examen.
- Le nombre maximum de points pour cette épreuve d'examen est de **[40 points]**.



Section A

Répondez à **toutes** les questions de cette section.

1. Hernan Gutierrez (HG)

Hernan Gutierrez (HG) gère un atelier d'imprimerie avec le statut d'entreprise individuelle. Il souhaite accroître son stock de papier et a besoin pour cela d'un prêt à court terme d'un an de \$5000. Pour faire sa demande de prêt, il a préparé des prévisions de trésorerie trimestrielle pour 2025, présentées dans le **tableau 1**. Les prévisions supposent que le prêt sera accordé et remboursé.

Tableau 1 : prévisions de trésorerie par trimestre pour HG en 2025 (tous les chiffres sont en \$)

	Trimestre			
	1	2	3	4
Solde initial	(90)	(25)	Y	2325
Encaissements				
Chiffre d'affaires	12 800	20 000	13 500	19 300
Prêt bancaire	5000			
Total des encaissements	17 800	X	13 500	19 300
Décaissements				
Publicité	370			
Électricité	170	200	210	210
Location du matériel	1500	1500	1500	1500
Assurance		450		
Main-d'œuvre	900	900	900	900
Remboursement du prêt avec intérêts	1395	1395	1395	1395
Stock de papier	13400	13 500	9200	11 400
Total des décaissements	W	17 945	13 205	15 405
Flux net de trésorerie	65	2055	295	3895
Solde final	(25)	2030	2325	Z

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 1)

- (a) Indiquez **deux** caractéristiques d'une entreprise individuelle. [2]

.....
.....
.....
.....

- (b) À l'aide du **tableau 1**, complétez les chiffres suivants pour les prévisions de trésorerie de *HG* en 2025 :

- (i) le total des décaissements, **W**, pour le trimestre 1 (*le travail n'a pas besoin d'être montré*) ; [1]

.....
.....

- (ii) le total des encaissements, **X**, pour le trimestre 2 (*le travail n'a pas besoin d'être montré*) ; [1]

.....
.....

- (iii) le solde initial, **Y**, pour le trimestre 3 (*le travail n'a pas besoin d'être montré*) ; [1]

.....
.....

- (iv) le solde initial, **Z**, pour le trimestre 4 (*le travail n'a pas besoin d'être montré*). [1]

.....
.....

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 1)

(c) À l'aide des informations présentées dans le **tableau 1**, calculez le taux d'intérêt du prêt à court terme d'un an de *HG* pour 2025 (*montrez tout votre travail*).

[2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(d) Expliquez en quoi ces prévisions de trésorerie peuvent aider Hernan à gérer son entreprise, **hormis** soutenir sa demande de prêt.

[2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....



2. JnDj

Jane Ngandu et Donal Jeall sont propriétaires du partenariat *JnDj* à hauteur de 50 % par personne. Jane a conçu une sonnette de haute qualité avec caméra qui portera la marque ICU.

Figure 1 : exemple de sonnette avec caméra



La sonnette avec caméra ICU permet aux propriétaires de logements de voir et de parler avec les gens qui sonnent à leur porte à l'aide d'une application sur leur téléphone mobile. Toutefois, la concurrence sur le marché des sonnettes avec caméra est en augmentation, avec de nombreux produits à bas prix saisissant une part de marché de plus en plus importante.

JnDj a l'intention de :

- vendre la sonnette avec caméra ICU sur le site Web *JnDj* à un prix de \$50, avec une garantie de cinq ans. Les entreprises concurrentes offrent une garantie de deux ans ;
- mettre la sonnette avec caméra ICU sur le marché en janvier 2025. Selon les prévisions réalisées par Donal, 2500 sonnettes avec caméra ICU devraient être vendues la première année.

Le **tableau 2** présente les prévisions de coûts de *JnDj*.

Tableau 2 : prévisions de coûts pour *JnDj* pour 2025 (tous les chiffres sont en \$)

Coûts des composants	34
Coûts fixes	15000
Par sonnette :	
Coût de l'assemblage	1
Coût de la livraison	3
Coût de l'emballage	2

(a) Indiquez **deux** caractéristiques d'un fonctionnement en partenariat.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Suite de la question à la page suivante)



20EP05

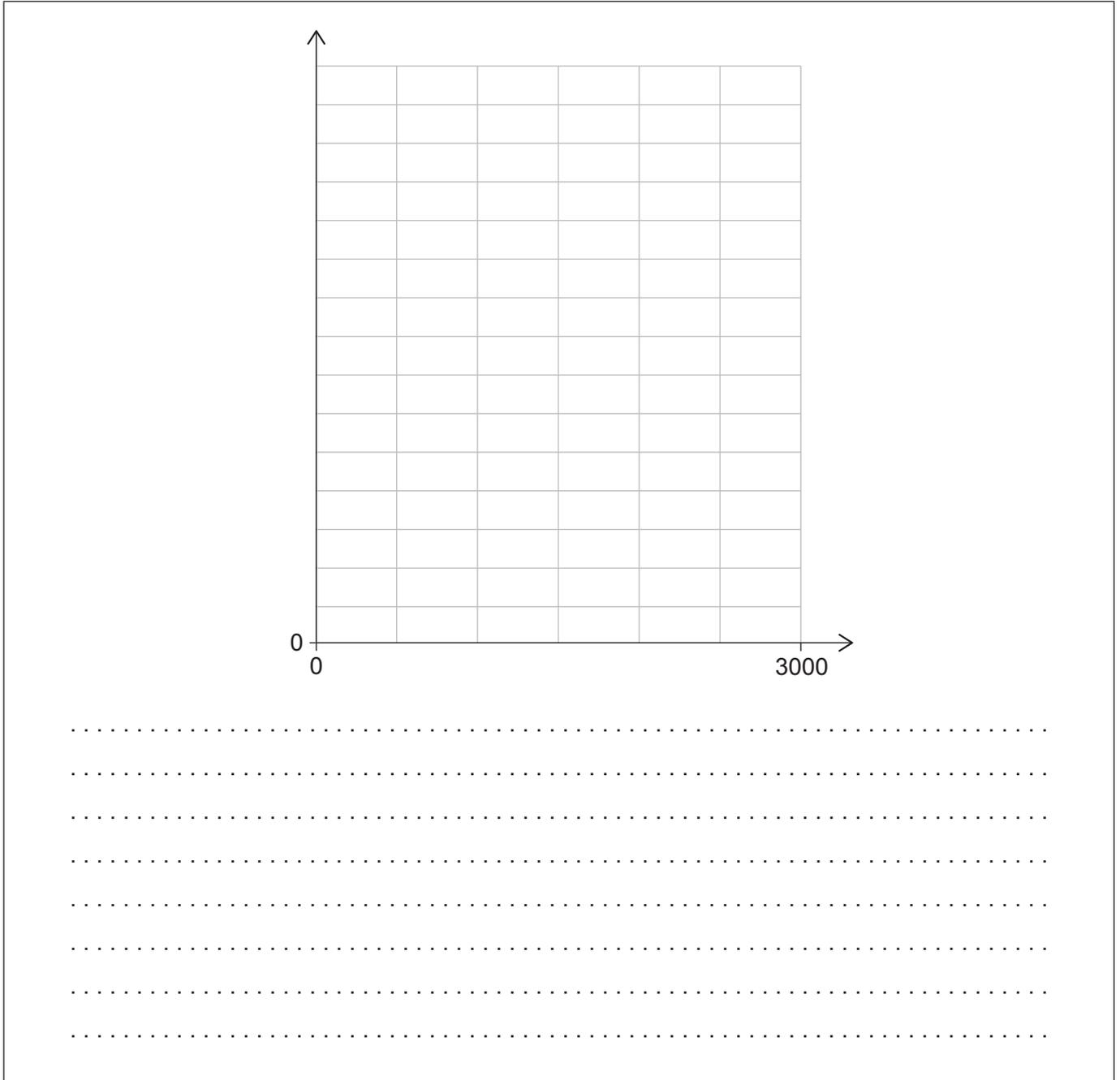
Tournez la page

(Suite de la question 2)

(b) À l'aide des informations présentées dans le **tableau 2** :

(i) construisez un graphique entièrement légendé et à l'échelle du seuil de rentabilité de la nouvelle sonnette avec caméra ICU de *JnDj* ;

[4]



(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 2)

- (ii) calculez en quoi le seuil de rentabilité de la production changera si on estime que les coûts fixes de *JnDj* subiront une hausse de 10 % en 2025 (*montrez tout votre travail*).

[2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- (c) Expliquez **une** raison pour laquelle *JnDj* a choisi d'offrir une garantie de cinq ans sur la sonnette avec caméra ICU.

[2]

.....

.....

.....

.....



Veillez ne **pas** écrire sur cette page.
Les réponses rédigées sur cette page
ne seront pas corrigées.



Section B

Répondez à **une** question de cette section.

3. Wetlands Eco Lodge Ltd. (WEL)

Wetlands Eco Lodge Ltd. (WEL) est un hôtel situé dans une zone de protection environnementale qui propose des séjours de détente en contact avec la nature. Ces séjours sont « tout compris ». Toutefois, offrir des expériences de qualité entraîne des coûts fixes considérables.

Au cours de ses deux premières années d'existence, bien qu'étant rentable, *WEL* a fréquemment fait face à des difficultés financières.

(a) Définissez le terme *coûts fixes*.

[2]

.....
.....
.....
.....

La concurrence est intense dans la région où opère *WEL*, allant d'auberges bon marché à de grandes chaînes hôtelières internationales. Certaines entreprises concurrentes proposent des activités particulières comme le canoë ou le tir à l'arc. La direction de *WEL* a décidé de mettre en œuvre une stratégie de tarification premium. Un site Web touristique local indique tous les prix des hôtels de la région.

(b) Expliquez **un** avantage **et un** inconvénient pour *WEL* de mettre en œuvre une stratégie de tarification premium.

[4]

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

WEL a mis en œuvre une stratégie de différenciation et a commencé à proposer des activités haut de gamme non encore proposées par la concurrence, telles que les safaris-photos ou les excursions en bateau à fond de verre. Toutes les activités haut de gamme sont externalisées. Les excursions en bateau à fond de verre sont devenues si populaires que *WEL* envisage de prendre le contrôle de la seule entreprise de bateaux à fond de verre de la région.

(Suite de la question à la page suivante)



Tournez la page

(Suite de la question 3)

(c) Expliquez **un** avantage **et un** inconvénient pour *WEL* de prendre le contrôle de l'entreprise exploitant le bateau à fond de verre.

[4]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

WEL a réalisé une enquête de satisfaction auprès de sa clientèle, dont un résumé est présenté dans le **tableau 3**.

Tableau 3 : résumé de l'enquête de satisfaction de *WEL* auprès de sa clientèle

Élément	Clientèle satisfaite (%)
Contact avec la nature	100
Expérience culturelle	55
Restauration	75
Personnel de l'hôtel et service	75
Activités haut de gamme	95
Prix	70
Chambres	70

Le président-directeur général (PDG) de *WEL* a rédigé un rapport sur les coûts d'exploitation pouvant être réduits, présentés dans le **tableau 4**.

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 3)

Tableau 4 : résumé du rapport du PDG de WEL sur la réduction des coûts d'exploitation

Élément	Réduction de coût possible	Action
Coûts fixes :		
Loyer	Modérée	Négocier de nouvelles conditions quand le contrat en cours arrive à expiration.
Assurance	Non significative	Négocier de nouvelles conditions.
Internet	Faible	Changer de fournisseur.
Télévision à chaînes multiples	Faible	Changer de fournisseur.
Marketing	Modérée	Se tourner davantage vers une activité sur les réseaux sociaux.
Coûts variables :		
Restauration	Faible	Changer de fournisseurs mais préserver la qualité haut de gamme.
Main-d'œuvre	Significative	Éliminer le sureffectif et encourager la polyvalence.
Énergie	Significative	Changer de fournisseur. Réduire, réutiliser, recycler.

WEL a réussi à bien se différencier et a commencé à mettre en œuvre une stratégie de réduction des coûts tout en continuant de facturer des prix premium.

Le conseil d'administration souhaite privilégier la différenciation. La cible de WEL est une clientèle à hauts revenus, éventuellement internationale, qui recherche une expérience inoubliable associant culture locale, contact avec la nature, service premium et hébergement haut de gamme.

Le PDG de WEL a expliqué au conseil d'administration que plusieurs stratégies concurrentielles progressaient. Toutefois, il a indiqué qu'aucune stratégie ne permettait à WEL de clairement se démarquer. Il craint que les entreprises concurrentes ne copient les initiatives de WEL. Garder une longueur d'avance sur la concurrence pourrait s'avérer cher et chronophage.

(Suite de la question à la page suivante)



A large rectangular area containing horizontal dotted lines for writing.



20EP13

Tournez la page

4. Wafukho Hardware (WH)

En 2013, Wangui Wafukho a utilisé ses économies personnelles pour ouvrir *Wafukho Hardware (WH)*, une petite quincaillerie* située à Nakuru au Kenya. N’ayant qu’un capital limité, *WH* ne vendait au début que quelques articles. Pendant cinq ans, à chaque fois que Wangui faisait une demande de prêt, les banques refusaient. Toutefois, en 2018, l’organisme de microcrédit *East Africa Women Finance Trust (EAWFT)* lui a prêté \$600.

(a) Indiquez **deux** caractéristiques du microcrédit.

[2]

.....
.....
.....
.....

Au cours des années suivantes, *WH* a contracté plusieurs autres emprunts auprès de *EAWFT* et le magasin a continué à se développer. Actuellement, *WH* est toujours situé sur son site d’origine, quoique Wangui ait vastement agrandi le bâtiment. *WH* emploie maintenant 25 personnes à plein temps et, outre les articles de quincaillerie, vend également du bois et autre matériel de construction. Sur son site actuel, *WH* utilise environ 80% du terrain et du bâtiment.

Le tableau suivant présente une sélection d’informations financières de *WH*.

Tableau 5 : informations financières sélectionnées de *WH* pour l’année se terminant le 31 décembre 2023 (tous les chiffres sont en milliers de \$)

Actifs non circulant	18
Bénéfices non distribués	22
Bénéfice pour cette période	X
Capital social	5
Chiffre d’affaires	232
Compte fournisseurs	14
Comptes clients	4
Coût des produits vendus	142
Découvert bancaire	2
Dépenses	80
Emprunts à long terme	9
Impôts	2
Intérêts	1
Stock	23
Trésorerie	7

* quincaillerie : outils et autres articles utilisés dans la vie quotidienne, pour les réparations domestiques ainsi que pour certaines activités comme le jardinage

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

(b) (i) Calculez le bénéfice de *WH* pour la période, **X**, pour l'année se terminant au 31 décembre 2023 (*montrez tout votre travail*).

[2]

.....
.....
.....
.....

(ii) Commentez la liquidité de *WH* au 31 décembre 2023.

[2]

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Début 2024, Wangui a commencé à envisager une expansion. Nakuru se développait et, selon les prévisions de l'Organisation des Nations Unies (ONU), sa croissance devrait continuer pendant au moins 10 ans. L'essor de la population implique la construction de nombreux nouveaux bâtiments résidentiels et commerciaux. Wangui a également remarqué que de nombreuses petites entreprises de construction (entreprises de maçonnerie) ne souhaitent pas acheter l'équipement qu'elles n'utilisaient qu'occasionnellement. Ces entreprises préfèrent louer l'équipement à court terme.

Wangui envisage deux options :

- **Option 1** : déménager et s'installer sur un site plus grand, continuer de vendre de la quincaillerie, du bois et du matériel de construction, et faire l'acquisition d'une gamme d'équipement pouvant être loué aux petites entreprises de construction.
- **Option 2** : rester sur son site actuel, vendre de la quincaillerie, du bois et du matériel de construction. *WH* deviendrait aussi une petite entreprise de construction.

Wangui a créé un arbre décisionnel pour représenter la première année d'exploitation des nouvelles opérations et l'aider à choisir une option (**figure 2**).

Le coût total du projet pour l'**option 1** s'élèverait à \$25 075 sur cinq ans.

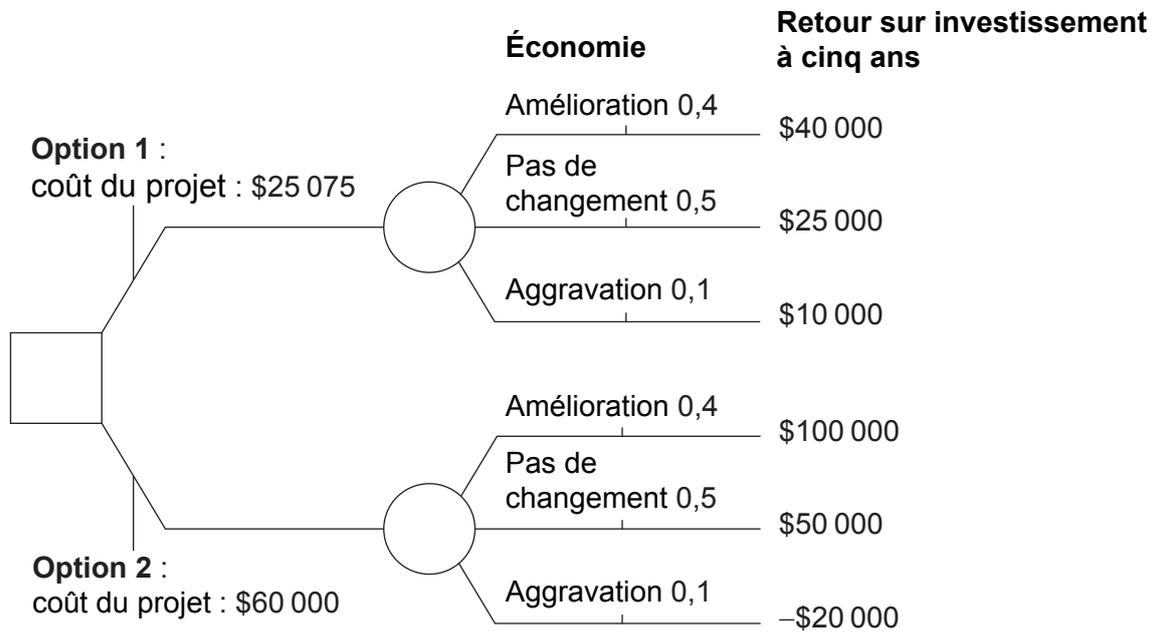
Le coût total du projet pour l'**option 2** s'élèverait à \$60 000 sur cinq ans.

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

Figure 2 : arbre décisionnel pour la première année d'exploitation des deux options



Le **tableau 6** contient des informations supplémentaires sur les deux options.

Tableau 6 : informations supplémentaires sur les deux options

	Option 1	Option 2
Retour sur investissement prévu	\$4425	Y
Délai de recouvrement	Z	4,76 ans

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

- (c) (i) Calculez le retour sur investissement prévu, **Y**, pour l'**option 2** (*montrez tout votre travail*).

[2]

.....
.....
.....
.....
.....
.....

- (ii) En supposant que le retour sur investissement prévu annuel moyen pour l'**option 1** soit constant sur les cinq ans, calculez le délai de recouvrement, **Z**, pour l'**option 1** (*montrez tout votre travail*).

[2]

.....
.....
.....
.....
.....
.....

(Suite de la question à la page suivante)



Blank lined area for writing.



Avertissement :

Le contenu utilisé dans les évaluations de l'IB est extrait de sources authentiques issues de tierces parties. Les avis qui y sont exprimés appartiennent à leurs auteurs et/ou éditeurs, et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'IB.

Références :

Figure 1 dourleak, s.d. *Pushing an electronic doorbell - stock photo*. [image en ligne] Disponible sur Internet : <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/pushing-an-electronic-doorbell-royalty-free-image/530349479> [Référence du 11 décembre 2023]. Source adaptée.

Tous les autres textes, graphiques et illustrations : © Organisation du Baccalauréat International 2024



20EP20