

EXAMEN D'ADMISSION EN 2CFCi

AOÛT 2017

CORRIGÉ

EXAMEN D'E&S

Partie 1 : COMPTABILITE GENERALE

30 points

Exercice 1

Le compte de résultat

1200 Stock de marchandises	
Sàn 4'850.-	
AS 3'000.-	Spb 7'850.-
7'850.-	7'850.-
Sàn 7'850.-	

4280 Variation de stock	
	AS 3'000.-
V/R 3'000.-	
3'000.-	3'000.-

2850 Privé	
1'800.-	
PN 15'170	DF 16'970.-
16'970.-	16'970.-

2800 Capital	
	Sàn 55'900.-
DF 16'970.-	
Spb 38'930.-	
55'900.-	55'900.-
	Sàn 38'930.-

Compte de résultat de l'entreprise « la Fermière » au 31.12.2016

Charges		Produits	
Déductions accordées	420.-	Ventes de marchandises	136'900.
Frais de ventes	370.-		
Achats de marchandises	47'800.-	Déductions obtenues	1'690.-
Frais d'achat	1'800.-		
		Variation de stock	3'000.-
Marge brute	91'200.-		
Total	141'590.-	Total	141'590.-
Salaires	93'670.-	Marge brute	91'200.-
Entretiens et Réparations	15'800.-	Produits financiers	4'750.-
Charges financières	1'650.-		
		Perte Nette d'expl(PN)	15'170.-
Total	111'120.-	Total	111'120.-

b) Déterminer le

CAN : 136'900 – 420 – 370 = 136'110.-
PRAMA : 47'800 + 1'800 – 1'690 = 47'910.-
PRAMV : 47'910 – 3'000 = 44'910.-

/ 14 points

Exercice 2**La journalisation**

1. (2 pts)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Banque	-		2'000.-	
Déd accordées	-		150.-	
-	Créances Clients			2'150.-

2. (2 pts)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Autres dettes	-		200.-	
Salaires	-		17'500.-	
-	Poste			17'700.-

3. (1 pt)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Créances Clients	Ventes marchand		600.-	600.-

4. (1 pt)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Achats marchand	Dettes Fournisseurs		750.-	750.-

5. (1 pt)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Privé	Banque		1'000.-	1'000.-

6. (2 pts)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Dettes Fournisseurs	-		750.-	-
-	Caisse		-	712.50
-	Déductions obt		-	37.50

7.

(2 pts)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Ventes marchandises	Créances clients	825/3	275.-	275.-

8.

(1 pt)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Emprunt bancaire	Poste		3'000.-	3'000.-

Opérations d'ajustement au 31 décembre 2016

9.

(1 pt)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Différence Caisse	Caisse		2.-	2.-

10.

(2 pts)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Amortissements	FAC s/ Appareils	30% s/(55'000-16'900)	11'430.-	11'430.-

11.

(1 pt)

A débiter	A créditer	calcul	Somme	Somme
Charges financières	Banque		1'650.-	1'650.-

/ 16 points

Partie 2 : CALCULS COMMERCIAUX**4 points****Exercice 1****Les changes**

a)

EUR 40 = CHF 43.20

EUR 1 = CHF x => x = CHF 43.20 / CHF 40.- = CHF 1.08

1 pt

b) Cours Vente

1 pt

/ 2 points

Exercice 2**Le calcul du capital**

n = 26 (fév) + (4*30) = 146 jours




1 pt

c = (i*100*360)/(t*n) => (204.45*100*360)/(0.75 * 146) = CHF 67'216.45

1 pt

/ 2 points

Partie 3 : SOCIÉTÉ**5 points****Exercice 1****Les secteurs d'activité**

	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
		X	
	X		
			X

/ 2 points

Exercice 2**Les fonctions**

Tâches à accomplir	Fonctions de l'entreprise
Négociations avec les associations syndicales	<i>Ressources Humaines</i>
Maintenance du réseau informatique	<i>Logistique</i>
Suivi les relations avec les fournisseurs	<i>Achat</i>
Tenue des agendas	<i>Administration</i>
Surveillance et connaissance du marché	<i>Marketing</i>

/ 3 points

Partie 4 : MARKETING**11 points****Exercice 1****Le marketing mix**

Indiquer à quel élément des 4P, les affirmations suivantes peuvent être attribuées.

- Ses crèmes épaisses sont vendues plus chères qu'à la Migros

Prix

- La vente de ces produits se fait exclusivement par internet :

Distribution (Place)

- L'assortiment de produits laitiers n'est pas assez large :

Produit

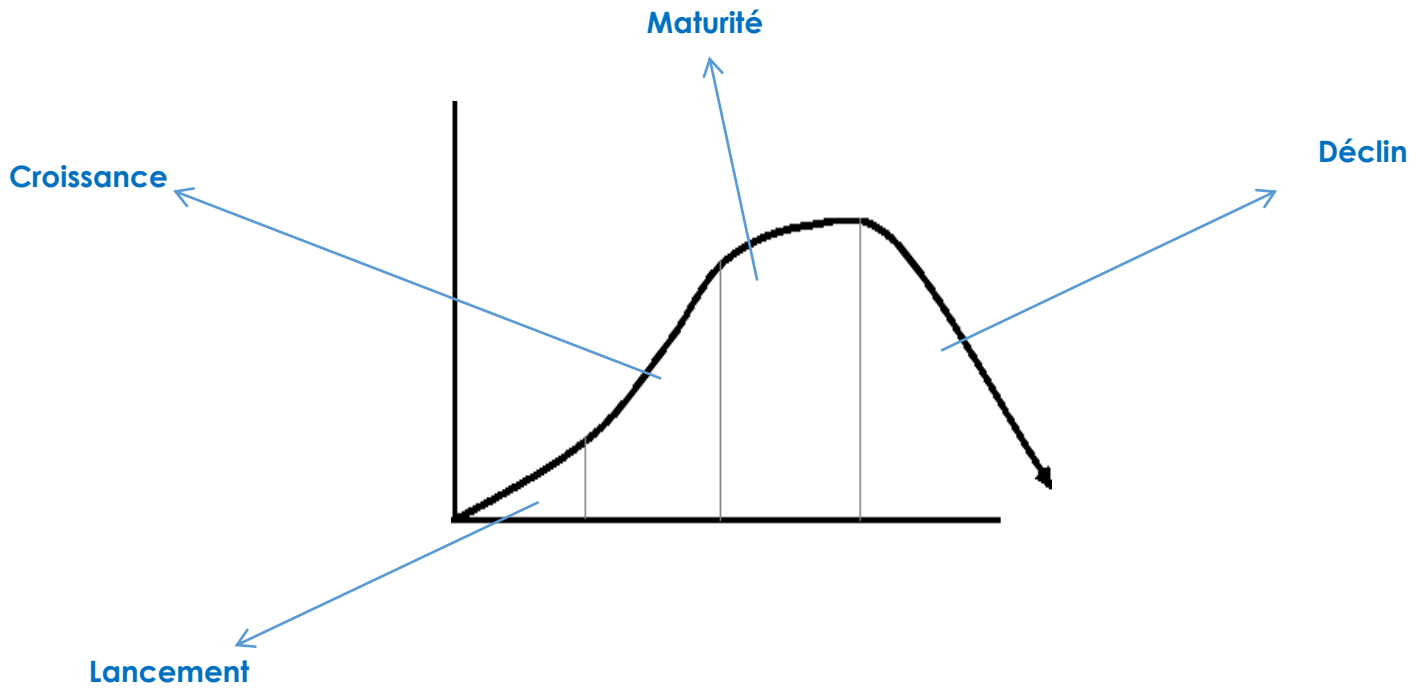
- La semaine passée, l'entreprise a refait son site internet :

Communication (Promotion)

/ 4 points

Exercice 2

Le cycle de vie



/ 2 points

Exercice 3**Le quiz**

Cocher, par une croix, l'unique affirmation correcte dans chacun des quatre cas suivants

1. Comment se nomme le circuit de distribution pratiqué par l'entreprise « la Ferrière » ?
 - La vente indirecte.
 - La vente directe**
 - La vente semi-directe.

2. A quoi correspond la profondeur d'une gamme de produits ?
 - Au nombre de modèles de chacune des lignes de produits.
 - Au nombre de lignes de produits qui composent la gamme.**
 - Au nombre de labels dont dispose la gamme.

3. Qu'est-ce que la segmentation ?
 - Une technique de découpage du marché en sous-groupe d'individus ayant des comportements et des habitudes d'achat homogènes.**
 - La dépense moyenne des clients à chaque visite.
 - La rivalité entre plusieurs organisations voulant acquérir des parts de marché.

4. Parmi ces éléments, lequel n'est pas un média ?
 - La télévision.
 - Le téléphone.**
 - L'affichage.

5. Cibler, c'est ?
 - Sélectionner un segment de marché.**
 - Sélectionner un positionnement.
 - Sélectionner un critère de segmentation.