

<住所ラベル貼付欄>

枠内に貼付してください。

- ・住所・氏名に間違いがないか、ご確認ください。
- ・受講生コードをメモしておいてください。

4CFA1

Devoir 1

Correcteur	Note
	/55

DATE DE RECEPTION :

COMPRÉHENSION ÉCRITE

Questions 1 à 5

Prenez connaissance des définitions 1 à 5 suivantes et des titres A à E, qui vous sont proposés. Vous devez associer chaque définition à un titre dans le tableau.

1. appelée également entreprise en nom propre ou entreprise en nom personnel, c'est le mode d'exploitation le plus fréquent des petites entreprises. Aucun apport de capital n'est juridiquement exigé. L'identité de l'entreprise se confond avec celle du dirigeant qui est donc indéfiniment responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.	
2. c'est une société qui comporte un seul associé. Il n'y a pas de capital minimum et la responsabilité du chef d'entreprise est théoriquement limitée au montant de son apport dans le capital	
3. c'est une société dans laquelle les associés (minimum 2) ont tous la qualité de commerçants et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Sa constitution ne requiert aucun capital minimum	
4. c'est une société dans laquelle chacun des associés (minimum 2, maximum 100) n'est en principe responsable des dettes de la société qu'à concurrence de ses apports personnels. Il n'y a pas de capital minimum.	
5. c'est une société qui permet à des personnes physiques exerçant une même profession libérale réglementée, d'exercer en commun leur activité. Les associés sont personnellement responsables de leurs actes professionnels et indéfiniment et solidairement des dettes de la société	

- A. Société civile professionnelle
- B. Entreprise individuelle
- C. Société en nom collectif
- D. Société à Responsabilité Limitée (SARL)
- E. Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

Questions 6 à 11

Prenez connaissance des documents et des questions suivants, et complétez les phrases pour chacun de ces documents. Pour chaque question 6 à 11, cochez sur la fiche la réponse A, B, C ou D qui vous paraît correcte.

Document 1

L'espace-temps du Français

	2000 (72 ans*)	1900 (50 ans*)	1800 (36 ans*)
Temps libre d'adulte	26% (= 19 ans)	11,5%	8%
Temps de travail	11% (= 8 ans)	24,5%	30%
Transports déplacements	9% (= 6 ans)	6,5%	5%
Enfance et scolarité	11% (= 8 ans)	14%	14%
Temps physiologique de base (sommeil, repas, etc.)	43% (= 31 ans)	43,5%	43%

*espérance de vie

Question 6

D'après ce document, les Français

- A. de 72 ans ont 26% de temps libre
- B. consacrent plus de temps au repas qu'il y a deux siècles
- C. passent proportionnellement moins de temps dans les transports qu'autrefois
- D. travaillent de moins en moins.

Question 7

- A. Maintenant, on passe plus de temps à se déplacer qu'à travailler
- B. Le 20ème siècle a vu l'inversion des durées consacrées au travail et aux loisirs
- C. De 26 à 8 % : le temps libre est de plus en plus limité
- D. Au 19ème siècle, on passait 43 % de son temps, soit 31 ans, aux besoins physiologiques.

Document 2

Club Med : les chiffres :

Bénéfice net par action (e)	4,37 euros
P.E.R. (e).....	21,7
Dividende net (e)	0,9 euros
Capitalisation boursière.....	1,7 milliards d'euros
Nombre d'actions	17.793.950
Objectif de cours à moyen terme	115 euros

*exercice clos le 30 oct. (e) estimation

Question 8

- A. Il y a 17.793.950 actionnaires
- B. Ce document nous permet de connaître le nombre d'actionnaires
- C. Ce document nous permet de connaître un des objectifs financiers du Club Med
- D. Le dividende net est sûrement de 0,9 euros

Question 9

- A. Le Price Earning Ratio est de 21,7 euros
- B. Le Price Earning Ratio est en diminution
- C. Au 31 décembre la société valait 1,7 milliards d'euros
- D. L'action Club Med vaut environ 100 euros

Document 3

Taux d'équipement en multimédia par CSP en 2007

<u>En %</u>	<u>Ordinateur</u>	<u>Internet</u>	<u>Téléphone portable</u>	<u>Téléphone fixe</u>	<u>Magnétoscope ou lecteur DVD</u>	<u>Téléviseur couleur</u>
Agriculteurs	68,3	53,1	86,6	96,3	84,6	97,8
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	80,1	69,9	95,6	91,4	92,6	97,6
Cadres, prof. sup	93,3	86,7	94,4	94,1	93,2	93,9
Prof. intermédiaires	87,2	75,3	92,9	87,3	92,6	96,2
Employés	71,3	57,0	87,8	78,7	90,5	96,9
Ouvriers	63,5	47,7	85,9	72,3	92,3	98,0
Retraités	27,6	21,0	54,9	95,4	69,5	99,0
Autres inactifs	39,4	27,4	63,2	75,5	67,0	92,4
Ensemble	58,9	48,5	76,9	87,1	83,3	97,3

Source INSEE

Question 10 :

Quel bien durable, cité dans ce tableau, est généralisé ?

- A. le téléviseur couleur
- B. le téléphone portable
- C. Internet
- D. l'ordinateur

Question 11

Comment les biens nouveaux se diffusent-ils dans la population, d'après ce tableau ?

- A. des plus jeunes vers les plus âgés
- B. des plus âgés vers les plus jeunes
- C. des moins riches vers les plus riches
- D. des plus riches vers les moins riches

Questions 12 à 15

Dans le texte suivant, quatre phrases ont été supprimées. Vous devez retrouver chacune d'elles parmi les 6 phrases A à F proposées. Inscrivez, à côté du numéro, la lettre correspondante. Attention : aucune des phrases proposées n'a de majuscule pour ne pas rendre le sujet trop facile !

Choisir une croisière...

La taille du bateau

(12)....., le type de paquebot est aujourd'hui un critère déterminant. C'est de sa taille, de son niveau de confort et de la qualité de sa table, de son programme d'animation et de ses installations (13)....., bien sûr, mais aussi la réussite d'un bon voyage. (14)..... posez-vous les bonnes questions. Souhaitez-vous effectuer votre croisière dans la démesure et l'extravagance ou bien dans un univers plus intime ? Voulez-vous du calme ou de l'animation ? Voyager en compagnie d'une clientèle européenne ou américaine ? De vos réponses dépendra le choix de la compagnie (européenne ou américaine), du bateau (de 400 à 3000 passagers) et du circuit. Mais retenez bien que les grands paquebots (15).....des tarifs nettement plus élevés que les petits.

- A. avant de faire un choix
- B. plus encore que l'itinéraire
- C. que dépendent le prix
- D. ne proposent jamais
- E. il ne faut pas oublier de
- F. arborent évidemment

Questions 16 à 30

Pour chaque question, 16 à 30, cochez la réponse A à D qui vous paraît exacte.

Question 16

Pour promouvoir notre nouveau produit, nous allons _____ une campagne publicitaire

- A. fixer
- B. mettre au point
- C. lancer
- D. analyser

Question 17

Je n'ai pas encore reçu ma commande. Je vais bientôt être en _____

- A. fin de stock
- B. rupture de stock
- C. fin de réserve
- D. rupture de réserve

Question 18

Je suis obligé de m'absenter pour des raisons _____

- A. propres
- B. personnelles
- C. particulières
- D. individuelles

Questions 19-20-21

Je ne suis pas d'accord avec la facture que vous m'avez adressée. Vous avez (19) _____ de déduire les articles que je vous ai (20) _____. J'attends une facture (21) _____

- | | | | | |
|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| (19)→ | A. omis | B. parlé | C. ajouté | D. enlevé |
| (20) → | A. commandé | B. commandés | C. retourné | D. retournés |
| (21) → | A. approuvée | B. nouvelle | C. rectifiée | D. contraire |

Question 22

La fabrication est _____ série.

- A. en
- B. par
- C. à la
- D. sur

Question 23

C'est urgent. Il faut modifier _____ de la prochaine réunion

- A. le rapport
- B. le compte-rendu
- C. l'agenda
- D. l'ordre du jour

Question 24

J'ai trouvé une petite annonce intéressante mais, malheureusement, je ne corresponds pas _____ du poste.

- A. au travail
- B. au profil
- C. aux demandes
- D. à l'offre

Question 25

Nous n'avons pas beaucoup d'argent à consacrer au budget publicitaire. Nous n'éditerons qu' _____

- A. une brochure
- B. un dépliant
- C. un pamphlet
- D. un catalogue

Question 26

6 semaines avant la naissance du bébé, 10 semaines après. C'est la durée légale _____ :

- A. du congé parental
- B. du congé maternité
- C. du congé sabbatique
- D. du congé d'éducation

Question 27

Vous voulez faire un virement de compte à compte. Vous utilisez _____

- A. un distributeur automatique de billets
- B. un guichet automatique de banque
- C. un guichet automatique de billets
- D. un distributeur automatique de banque

Question 28

Pour envoyer un fax, vous utilisez _____

- A. un télécopieur
- B. une télécopieuse
- C. un faxeur
- D. une faxeuse

Question 29

Les produits finis, avant d'être installés dans les points de vente, passent par _____

- A. la plante
- B. l'usine
- C. la fabrication
- D. l'entrepôt

Question 30

La Bourse de Tokyo risque _____

- A. le crash
- B. le craquement
- C. le krach
- D. le choc

/ 30 points

Question 31

Résumez le texte suivant en 150-180 mots environ

LA CULTURE D'ENTREPRISE

La culture d'entreprise présente de nombreux avantages du point de vue de la firme. Les comportements des collègues sont prévisibles et cohérents. Cela permet de diminuer ce qu'on appelle les "coûts de transaction" en interne, concourant ainsi à élever la productivité du collectif que forme l'entreprise. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles les sociétés qui recourent de façon excessive à la flexibilité externe, et notamment à l'emploi intérimaire, n'en tirent le plus souvent pas réellement les avantages économiques qu'elles en espèrent : dépourvus de la culture d'entreprise et de l'attachement à la société, ces salariés se comportent en mercenaires opportunistes et leur encadrement est beaucoup plus coûteux que celui des salariés "maison".

Les collaborateurs des sociétés dotées d'une forte culture d'entreprise sont en effet attachés et dévoués à "leur" maison. Ils sont toujours prêts à la défendre contre les attaques de l'extérieur - même s'ils ne se privent pas forcément de la critiquer en interne -. Ils sont en outre peu tentés de passer à la concurrence car ils devront changer en profondeur leurs habitudes et leurs réflexes. Le choc des cultures d'entreprise est souvent d'ailleurs une des principales difficultés, voire une cause d'échec, du processus toujours délicat que constitue une fusion d'entreprise suite à une OPA. Ainsi, Citroën a été racheté par Peugeot en 1976. Mais ce n'est qu'aujourd'hui qu'on parvient, au sein du groupe, à ne plus vraiment faire de différence entre un "Citroën" et un "Peugeot". Il devient possible de muter les salariés de l'une à l'autre marque, et même de fabriquer des voitures des deux marques dans les mêmes usines. Mais cela a pris trente ans pour qu'émerge une culture d'entreprise commune.

Compte tenu du profit qu'elles peuvent en tirer, de nombreuses directions s'efforcent de "fabriquer" à marche forcée de la culture d'entreprise. Dans les années 80, les Occidentaux expliquaient souvent les succès des industries japonaises par la force des valeurs traditionnelles de solidarité, d'abnégation et de respect de la hiérarchie qui imprégnaient les salariés nippons. D'où la mode des chartes et des projets d'entreprise qui s'est appuyée sur cette vision fusionnelle - et largement mythique - de l'entreprise japonaise.

Mais, le plus souvent, ces tentatives de fabriquer de toutes pièces une nouvelle culture d'entreprise sont des échecs. Pas seulement du fait de la rotation rapide des dirigeants, dotés de lubies différentes, et des changements tout aussi fréquents des modes managériales, mais simplement parce que, en entreprise comme ailleurs, la cristallisation d'une culture est un processus par nature très lent, qui ne peut être décrété d'en haut.

Marc Mousli

Alternatives Economiques - Hors-série n°79 - Décembre 2008

Votre résumé :

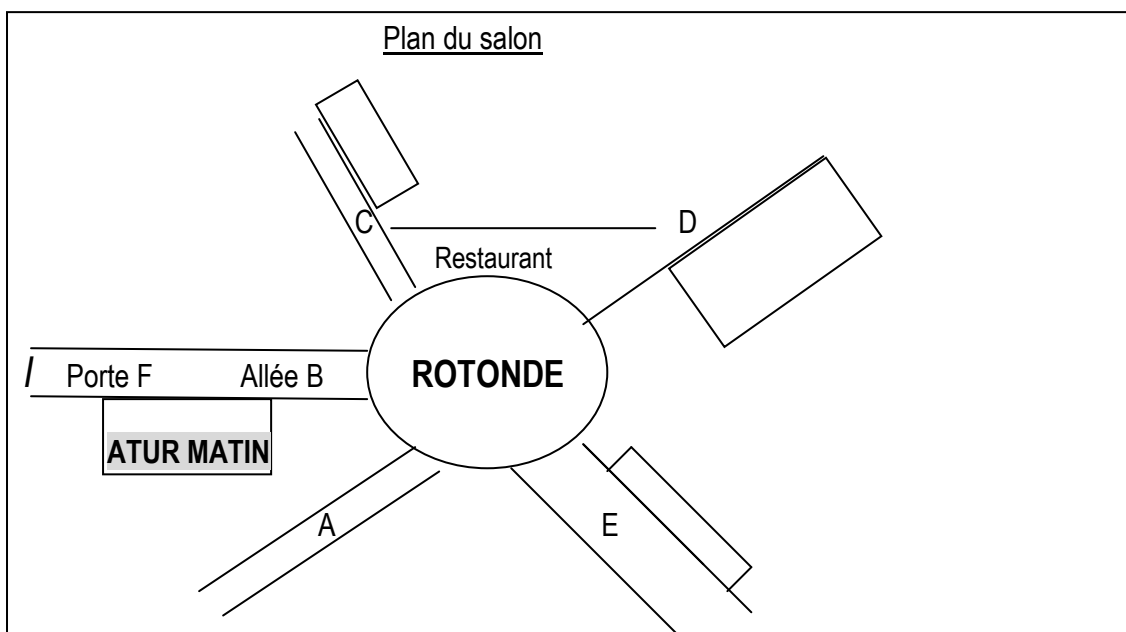
/ 10 points

Question 32

La situation

Vous travaillez au siège de la Société Atur Matin, célèbre fabricant d'électroménager, et vous allez participer au Salon des Arts Ménagers, à Paris, Porte de Versailles, du 10 au 16 mars prochains.
Vous devez préparer un modèle de lettre circulaire, qui sera donné à tous les détaillants. Ceux-ci enverront eux-mêmes cette lettre à leurs meilleurs clients pour les inviter au Salon.
Vous joindrez en annexe une carte d'invitation (doc.2 à rédiger) et un plan du Salon (fourni, doc.1).
La lettre sera signée par le gérant du magasin-conseil (le détaillant).
Le Salon est ouvert de 10 heures à 20 heures, et jusqu'à 22 heures le 13 mars seulement.

Document 1



Document 2

Votre carte d'invitation

ATUR MATIN

A large empty rectangular box for writing the invitation card.

ATUR MATIN

Votre magasin-conseil :
Dubois Electroménager
17 rue du Four
75014 PARIS

175 avenue des Blancs-manteaux - 93200 RUNGIS