

© International Baccalaureate Organization 2026

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 2026

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, 2026

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

30 avril 2026

Zone A matin | Zone B matin | Zone C matin

Numéro de session

1 heure 30 minutes

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

Instructions destinées aux élèves

- Écrivez votre numéro de session dans les cases ci-dessus.
- N'ouvrez pas cette épreuve d'examen avant d'avoir reçu l'autorisation de le faire.
- 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. Rédigez vos réponses dans les cases prévues à cet effet.

1. Precise Fabrications (PF)



Precise Fabrications (PF) fabrique des pièces d'avion pour l'industrie aéronautique internationale. *PF* envisage de déplacer son usine pour pouvoir accroître la production et faire de plus grandes économies d'échelle en interne. Ce changement d'implantation nécessiterait des prêts bancaires supplémentaires à un moment où une augmentation des taux d'intérêt est anticipée.

PF a trouvé un premier site d'implantation possible, l'**endroit A**, pour lequel la direction financière a produit les informations financières suivantes pour les quatre premières années d'opération :

- Investissement initial : \$2,5 millions
- Délai de recouvrement : trois ans
- Taux de rendement moyen : 23 %

Toutefois, un autre site, l'**endroit B**, est maintenant disponible et offre un meilleur potentiel de production. À \$3,5 millions, l'investissement initial serait plus élevé que pour l'endroit A. Le rendement prévisionnel total pour cet endroit s'élèverait à \$800 000 pour la première année, augmentant de \$100 000 chaque année au cours des trois années suivantes.

Les deux endroits :

- sont proches des fournisseurs et d'autres entreprises technologiques et aéronautiques ;
- bénéficient de meilleurs réseaux de communication.

(a) Indiquez **deux** économies d'échelle internes.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 1)

(b) Pour l'**endroit B** :

(i) calculez le délai de recouvrement (*montrez tout votre travail*) ; [2]

.....

.....

.....

.....

(ii) calculez le taux de rendement moyen (*montrez tout votre travail*). [2]

.....

.....

.....

.....

(c) À l'aide du délai de recouvrement que vous avez calculé à la question (b)(i), commentez en quoi l'augmentation anticipée des taux d'intérêt pourrait influencer le choix entre l'**endroit A** et l'**endroit B**. [2]

.....

.....

.....

.....

(d) Expliquez **une** raison, **autre que** la hausse de la production, qui pourrait inciter *PF* à déménager son usine. [2]

.....

.....

.....

.....



2. Teezle Shirts (TS)

Teezle Shirts (TS) est une petite société à capital ouvert qui fabrique des chemises.

Les bénéfices de *TS* pour l'exercice comptable 2024 se sont élevés à \$2 millions, un faible montant par rapport à la moyenne du secteur d'activité. Plusieurs groupes de parties prenantes exercent une pression sur les administrateurs de *TS* pour que les bénéfices et la rentabilité de l'entreprise s'améliorent.

Les informations financières sélectionnées issues des documents de synthèse de *TS* pour 2025 sont présentées dans le **tableau 1**.

Tableau 1 : informations financières sélectionnées issues des documents de synthèse de *TS* pour l'année se terminant le 31 décembre 2025 (en millions de \$)

Actifs à long terme	10
Bénéfices non distribués	5
Bénéfices pour la période	X
Capital social	20
Chiffre d'affaires	25
Comptes clients	20
Comptes fournisseurs	7
Coût des ventes	14
Découvert bancaire	5
Dépenses	8
Emprunts à long terme	8
Impôts	0,6
Intérêts	1,2
Stock	8
Trésorerie	7

TS envisage de contracter un prêt bancaire en 2026 pour financer une deuxième usine.

- (a) Indiquez l'objectif d'avoir des documents de synthèse pour **deux** groupes de parties prenantes ou **deux** parties prenantes différentes.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 2)

(b) À l'aide du **tableau 1** :

(i) préparez le bilan de *TS* pour l'année se terminant le 31 décembre 2025 ;

[4]

(Suite de la question à la page 7)



20EP05

Tournez la page

Veillez ne **pas** écrire sur cette page.

Les réponses rédigées sur cette page
ne seront pas corrigées.



(Suite de la question 2)

- (ii) calculez le bénéfice pour l'exercice comptable, **X**, pour 2025 (*montrez tout votre travail*).

[2]

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

- (c) À l'aide des calculs réalisés pour la question (b)(ii), commentez l'effet sur les bénéfices de *TS* qu'aura l'utilisation d'un prêt bancaire pour financer une deuxième usine en 2026.

[2]

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



Section B

Répondez à **une** question de cette section. Rédigez vos réponses dans les cases prévues à cet effet.

3. Uncho Cars (UC)

Uncho Cars (UC) appartient à Camille et Jadon Uncho. Il s'agit d'une entreprise en nom collectif spécialisée dans la réparation des voitures et la vente de pièces de rechange d'avion.

(a) Indiquez **deux** caractéristiques d'une société en nom collectif.

[2]

.....

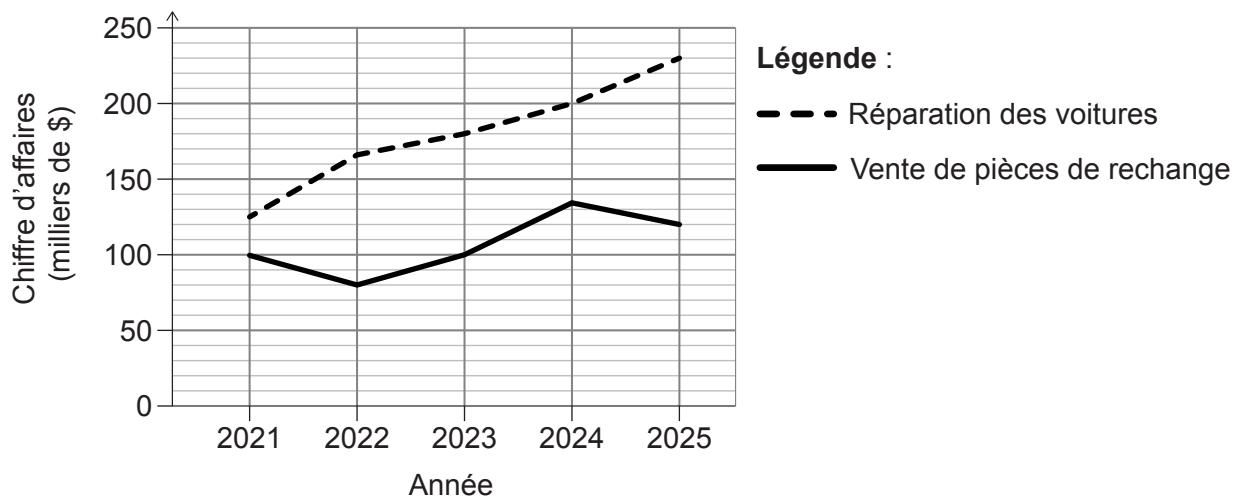
.....

.....

.....

La **figure 1** montre le chiffre d'affaires d'*UC* provenant de la réparation des voitures et de la vente de pièces de rechange.

Figure 1 : chiffre d'affaires d'*UC* provenant de la réparation des voitures et de la vente de pièces de rechange, 2021–2025



(b) À l'aide de la **figure 1**, commentez le chiffre d'affaires d'*UC*.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 3)

Le **tableau 2** montre des informations financières sélectionnées pour *UC*.

Tableau 2 : informations financières sélectionnées pour *UC* pour l'année se terminant le 31 décembre 2025 (en milliers de \$)

Chiffre d'affaires	350
Comptes clients	3
Comptes fournisseurs	15
Coût des ventes	175
Passif à court terme	30
Passif à long terme	40
Stock	25
Trésorerie	5

(c) À l'aide du **tableau 2** :

(i) calculez la marge bénéficiaire brute d'*UC* (*montrez tout votre travail*) ; [2]

(ii) calculez le ratio de liquidité générale d'*UC* (*montrez tout votre travail*). [2]

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 3)

UC utilise trois ponts élévateurs pour lever les voitures pendant les réparations (voir **figure 2**). Ces ponts élévateurs font l'objet d'un service de maintenance tous les six mois.

Figure 2 : pont élévateur



Jusqu'à récemment, une seule entreprise située à proximité d'UC proposait un service de maintenance des ponts élévateurs. Deux nouvelles entreprises ont ouvert leurs portes début 2026 et offrent le même service à un prix inférieur.

(d) Expliquez comment UC bénéficie d'une économie d'échelle externe.

[2]

.....

.....

.....

.....

UC envisage d'acheter une station-service, *Dovy's*, pour \$400 000. *Dovy's* est la plus ancienne station-service de la ville et possède deux pompes à essence. *Dovy's* ne vend que de l'essence.

Dovy's a vendu 450 000 litres d'essence en 2025. Pour 2026, les prévisions d'essence de *Dovy's* sont les suivantes :

- litres vendus : 500 000
- coût moyen par litre à payer au fournisseur : \$0,90
- prix de vente moyen par litre : \$1,10
- seuil de rentabilité des ventes : 300 000 litres
- bénéfices pour l'exercice comptable : \$400 000

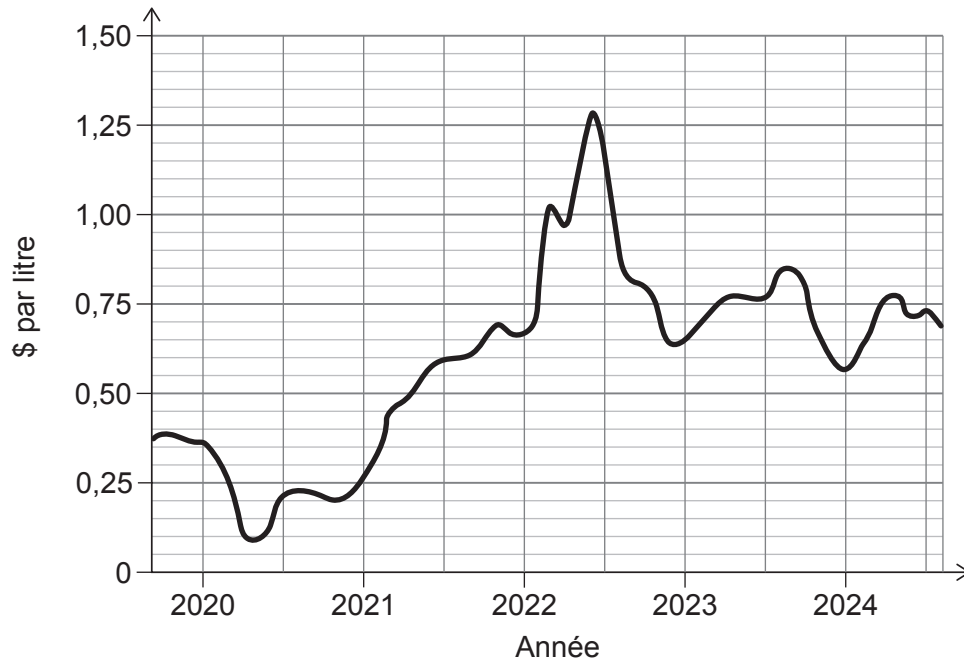
(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 3)

Les prix payés par *Dovy's* par litre d'essence chez son fournisseur entre 2020 et 2024 sont montrés à la **figure 3**.

Figure 3 : prix (en \$) payé par *Dovy's* par litre d'essence, 2020–2024



Camille et Jadon discutent de l'achat éventuel de *Dovy's*. Si l'achat est réalisé, ils envisagent de :

- accroître le nombre de pompes à essence pour passer de deux à quatre ;
- construire un magasin sur le site dans lequel on vendra de l'épicerie et des en-cas.

Quatre autres stations-service sont présentes dans la ville dans laquelle *UC* est situé. Deux de ces stations-service appartiennent à des sociétés pétrolières internationales et une autre appartient à un supermarché. En décembre 2025, le supermarché a lancé une promotion qui a eu beaucoup de succès : la clientèle dépensant plus de \$25 au supermarché bénéficie d'une remise de 5% sur le prix de l'essence.

Le gouvernement du pays d'*UC* souhaite accroître l'utilisation des ressources durables du pays. Les énergies éolienne et solaire fournissent 80% de l'électricité du pays et le prix de l'électricité est parmi les plus bas du monde. À partir de 2027, le gouvernement offrira une prime de \$5000 à toutes les personnes qui achèteront un véhicule électrique.

(Suite de la question à la page suivante)



(e) À l'aide de la **figure 3** et des autres informations présentées dans le stimulus, discutez des limites de l'analyse du seuil de rentabilité en tant qu'outil d'aide à la prise de décision quant à l'achat de *Dovy's* par *UC*.



4. Tourcard Fabrics (TF)



Tourcard Fabrics (TF) est une société à capital fermé qui fabrique du tissu. *TF* est connu pour l'excellence de sa gestion des opérations.

(a) Indiquez **deux** rôles de la gestion des opérations.

[2]

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

En 2015, *TF* a mis au point Phabcel, une fibre synthétique respectueuse de l'environnement destinée à la fabrication des vêtements. *TF* emploie une force de vente très performante, qui génère des ventes en rendant visite aux fabricants de vêtements sur leur site. *TF* expédie (livre) les commandes directement à sa clientèle (entreprises de fabrication de vêtements).

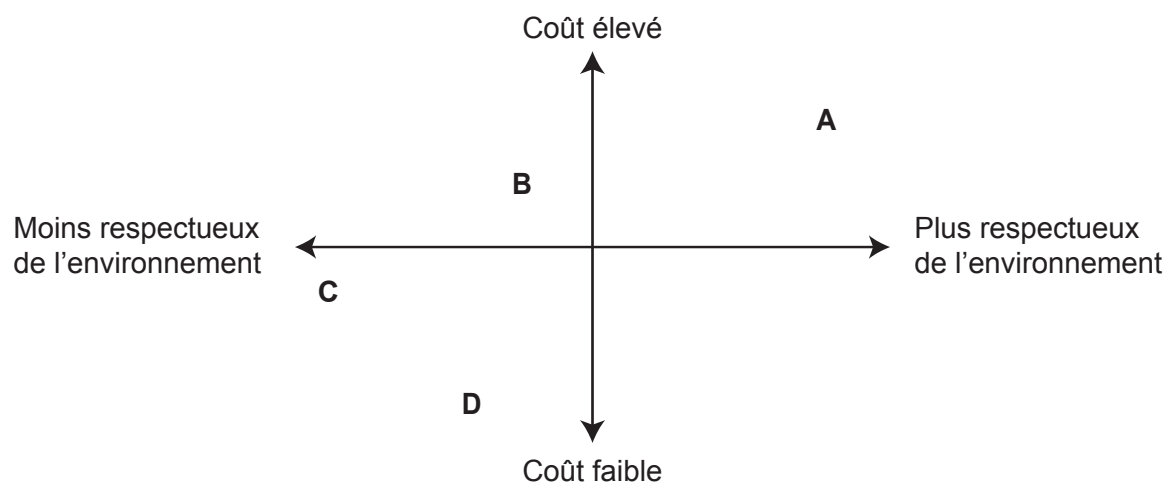
(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

La **figure 4** montre la carte de positionnement des quatre tissus les plus utilisés pour la fabrication de vêtements.

Figure 4 : carte de positionnement des quatre tissus les plus utilisés pour la fabrication de vêtements



- A : Phabcel
- B : laine
- C : coton
- D : polyester

Le processus de conception et de fabrication complexe de *TF* se reflète dans le coût élevé de Phabcel, mais permet à *TF* de produire un tissu doux, soyeux et résistant. Phabcel est plus cher que le polyester, plus résistant que le coton et plus confortable que la laine. Au cours des 10 dernières années, la force de vente de *TF* et des publicités dans des publications spécialisées ont permis à *TF* de bâtir une forte notoriété de marque au travers de Phabcel. Outre cette promotion des ventes, *TF* fournit également un service client de qualité supérieure à celui des entreprises les plus directement en concurrence. La force de vente de *TF* invite fréquemment sa clientèle dans des restaurants onéreux pour aider à générer des ventes. Grâce à cet excellent service client, *TF* a lié de nombreuses solides relations avec sa clientèle, ce qui est peu fréquent dans le secteur d'activité du textile.

Le coton et la laine sont le plus souvent traités comme des produits de base (produits utilisés pour fabriquer des produits de consommation). Le plus souvent, les fabricants de textiles se servent du prix pour se différencier de la concurrence.

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

- (b) Expliquez **deux** façons, **autres que** le prix, qu'utilise *TF* pour se différencier des entreprises avec lesquelles elle est en concurrence directe.

[4]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Le **tableau 3** montre les chiffres de production mensuelle de *TF* pour 2025.

Tableau 3 : chiffres de production mensuelle de *TF* pour 2025, en nombre d'unités

Jan.	Févr.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
410	460	520	540	540	530	580	560	540	560	420	380

- (c) À l'aide du **tableau 3** :

- (i) calculez la moyenne des chiffres de la production de *TF* pour 2025 (*montrez tout votre travail*) ;

[2]

.....

.....

.....

.....

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

- (ii) calculez la médiane des chiffres de la production de *TF* pour 2025 (*montrez tout votre travail*).

[2]

.....

.....

.....

.....

Bien que la demande de Phabcel soit en pleine croissance, la direction du marketing de *TF* pense que les ventes pourraient croître encore davantage. La recommandation a donc été faite d'augmenter la commission payée à la force de vente. La direction du marketing pense également que *TF* devrait renforcer sa présence physique : par exemple, ouvrir une salle d'exposition, accroître sa présence en ligne et mettre au point des catalogues d'échantillons textiles (voir **figure 5**) que la force de vente pourrait laisser chez la clientèle.

Figure 5 : exemple de catalogue d'échantillons textiles



Toutefois, bien que la force de vente actuelle de *TF* accueille favorablement l'idée d'une commission plus élevée, elle redoute que l'ouverture d'une salle d'exposition réduise ses ventes, puisqu'une nouvelle équipe générerait les ventes de la salle d'exposition. Si les idées de la direction du marketing sont mises en œuvre, la direction des ressources humaines devra examiner des stratégies pour atténuer la résistance au changement anticipée au sein de la force de vente en poste actuellement.

La direction financière a expliqué à la direction du marketing que tous ces changements au marketing seraient également trop onéreux et que *TF* n'était pas en mesure de tous les mettre en œuvre en même temps.

(Suite de la question à la page suivante)



(Suite de la question 4)

- (d) À l'aide des informations présentées dans le stimulus, discutez du marketing mix actuel de *TF* et des changements proposés par la direction du marketing de *TF*.

[10]

(Suite de la question à la page suivante)





Avertissement :

Le contenu utilisé dans les évaluations de l'IB est souvent extrait de sources authentiques issues de tierces parties. Les avis qui y sont exprimés appartiennent aux personnes à l'origine de leur création et/ou de leur publication, et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'IB. Parfois, des entreprises, produits ou individus fictionnels sont inclus dans les évaluations. Toute ressemblance avec des entités réelles serait purement fortuite. Toutes les marques commerciales™ ou déposées® incluses sont utilisées à des fins d'illustration uniquement, et leur utilisation n'implique aucune affiliation avec le Baccalauréat International ni aucune promotion de sa part.

Références :

1. [image d'avion] shaunl, 2015. *Taxiing Passenger Jet – stock photo*. [image en ligne] Disponible sur Internet : <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/taxiing-passenger-jet-royalty-free-image/472408296> [Référence du 25 avril 2025]. Source adaptée.
- Figure 2** 3alexd, 2010. *Car service - stock photo*. [image en ligne] Disponible sur Internet : <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/car-service-royalty-free-image/157606062> [Référence du 25 avril 2025]. Source adaptée.
4. Barva, S., 2023. *Cotton fabric stacked in layers. Natural fabric for sewing clothes and bed line - stock photo*. [image en ligne] Disponible sur Internet : <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/cotton-fabric-stacked-in-layers-natural-fabric-for-royalty-free-image/1501117637> [Référence du 4 juillet 2025]. Source adaptée.
- Figure 5** megaflopp, 2021. *Women holding catalog and choosing fabrics closeup - stock photo*. [image en ligne] Disponible sur Internet : <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/women-holding-catalog-and-choosing-fabrics-closeup-royalty-free-image/1299963544> [Référence du 25 avril 2025]. Source adaptée.

