

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE51 – Connaissance des milieux du Tourisme et des Loisirs Sportifs**  
**P. Bouchet – J.L. Lhéraud – A. Marsac**

Date : décembre 2014

Durée : 3h

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie  
sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire.  
Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

Un centre de loisirs dans un Parc Naturel Régional souhaite créer des produits complémentaires à destination de nouvelles clientèles touristiques ou de loisirs, tout en contribuant au développement durable de son territoire. Elle propose déjà un panel diversifié d'activités : nautiques (canoë-kayak et planche à voile) sur un grand plan d'eau qui jouxte la base et terrestres (VTT, randonnée pédestre, tir à l'arc, équitation) dans les forêts environnantes pour des touristes étrangers et de grandes villes françaises environnantes.

Trois options sont envisagées.

- 1- La première serait liée à la création d'un produit « aventure » (parcours sensation en VTT, ultra-trail...).
- 2- La deuxième serait liée à la création d'un produit « culturel » (geocaching, parcours découverte de la faune et de la flore en randonnée...).
- 3- La troisième serait liée à la création d'un produit « bien être » à partir de soins du corps (massage, sauna, balnéothérapie...).

En choisissant une des trois options proposées, montrer en quoi le nouveau produit que vous proposez peut être pertinent pour ce centre de loisirs dans un PNR au regard :

1. De la clientèle prioritaire ciblée au regard de l'évolution de l'offre et de la demande en matière de tourisme et des loisirs sportifs (10 points)
2. Du positionnement commercial du centre de loisirs (de ses forces et de ses faiblesses) et des retombées économiques, sociales et écologiques envisagées du nouveau produit touristique proposé pour le centre et le PNR (10 points)

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE52 – Management de projet**  
**J.L. LHERAUD**

Date : décembre 2014

Durée : 1h30

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie  
sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire.  
Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

Vous devez traiter les deux sujets

**1. L'Organigramme fonctionnel :**

**16pts**

Après avoir donné les avantages d'un organigramme fonctionnel dans l'organisation d'un événementiel, illustrez votre propos à l'aide d'un exemple de votre choix. Vous devez

- présenter l'organigramme fonctionnel d'un projet de votre choix,
- expliquer les relations entre au moins 3 commissions
- leur façon de travailler
- la fiche de tâche d'un responsable d'une commission (dans le détail)
- ainsi qu'une fiche de tâche individuelle d'un bénévole (dans le détail)

**2. L'analyse de risque :**

**4pts**

Définition, et fonctionnement. Illustrez à partir d'exemples de votre choix

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE52 – Stratégie**  
**N. GASMI**

Date : décembre 2014

Durée : 2h

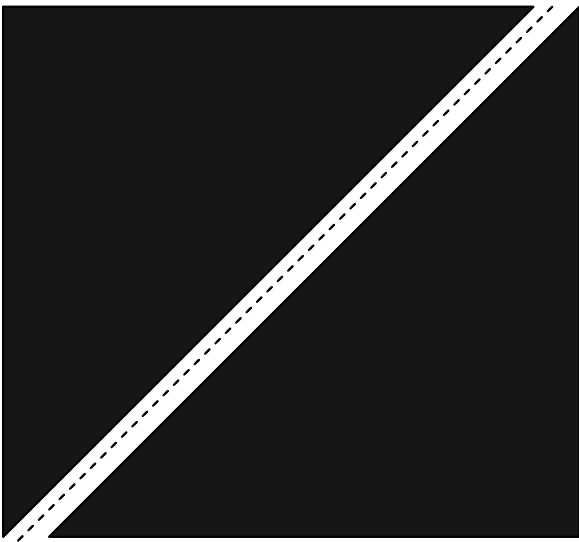
Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire. Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

Vous êtes convoqué(e) pour un entretien d'embauche pour un poste de gérant d'une entreprise spécialisée dans le tourisme rural et sportif. Le directeur de l'entreprise vous demande de répondre aux questions suivantes.

- 1) Expliquez le rôle de diagnostic externe dans définition de la stratégie (par exemple : création d'un nouveau produit touristique). Donnez des exemples concrets.
- 2) Quels sont les facteurs qui permettent à une compétence d'avoir un statut de compétence stratégique. Donnez des exemples concrets.
- 3) Quels sont les avantages et inconvénients de la stratégie de niche. Donnez des exemples concrets.
- 4) Expliquer le lien qui existe entre le prix et la différenciation. Donnez des exemples concrets.





La balance du club :

Numéros	Intitulés	Mouvements		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
101	Capital				
2151	Matériel sportif				
2182	Matériel de transport				
401	Fournisseurs				
411	Clients				
512	Banque				
530	Caisse				
6063	Achat de petits équipements S				
616	Primes d'assurance				
7061	Ventes cartes d'abonnements				
7062	Ventes forfaits remise en forme				
	Total				

Tableaux de synthèse

Bilan du 31 décembre N

Actif immobilisé - Matériel sportif - Matériel de transport  Actif circulant - Créances - Banque - Caisse		Capitaux propres - Capital - Résultat  Dettes Dettes d'exploitations	
Total		Total	

Compte de résultat

Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Résultat de l'exercice (Bénéfice)			
Total		Total	

\_\_\_\_\_

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE53 – COMPTABILITE**  
**F. KADA**

Date : décembre 2014

Durée : 1h30

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie  
sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire.  
Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

**Calculatrice autorisée**

**Exercice1 : (10 points)**

Liste des opérations effectuées lors de la création d'un centre de remise en forme :

- Apport d'un capital déposé sur un compte banque ouvert au nom du club de remise en forme de 35 000 €
- Achat de petits équipements sportifs à crédit pour un montant de 9200 €
- Retrait de 3000 € du compte banque pour alimenter la caisse (chèque n°01)
- Règlement de la prime d'assurance par chèque de 180 € (chèque n°02)
- Acquisition d'un véhicule par chèque pour un montant de 11000 € (chèque n°03)
- Vente de forfait remise en forme à crédit pour 10000 €;
- Vente carte d'abonnement musculation 7200 €, dont 2200 € en espèce, le reste par chèque
- Acquisition d'appareils de musculation pour un montant de 10000 €, réglé comptant (chèque n°04) ;

Enregistrez les opérations suivantes dans le journal du club, puis vous établissez la balance, le compte de résultat et le bilan à l'aide des tableaux ci-joints en annexe.

**Exercice 2 : (3 points)**

Un club sportif a acquis le 15/03 de l'année N du matériel sportif pour un montant de 7200 € HT et l'a mis en service le 20/03/N. la durée de vie de ce matériel est de cinq ans.

Calculer la valeur nette comptable à la quatrième année.

**Exercice 3 : (3 points)**

En juin N, l'entreprise M-Sport, dont l'activité est assujettie à la TVA au taux normal de 20% a réalisée des achats de matériels sportifs pour un montant de 120 000 euros HT, des acquisitions d'immobilisations pour 26 000 euros HT et des ventes de petits équipements sportifs pour un total TTC de 200 000 euros.

Travail à faire :

Calculer au titre du mois de juin la TVA encaissée, la TVA décaissée et la TVA à reverser à l'état.



**Exercice 4 : (4 points)**

Soit l'entreprise commerciale Sport Com pour laquelle le chiffre d'affaires prévu pour un exercice est de 100 000 euros, et dont les charges correspondantes sont :

- Charges variables : 62 500
- Charges fixes : 26 250

Déterminer le seuil de rentabilité de l'entreprise et la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint sachant que l'année comprend 360 jours.

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE55– Connaissance des différentes pratiques du TLS**

Date : Février 2015

Durée : 3h

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire. Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

**Les étudiants devront traiter obligatoirement les 2 sujets sur 2 copies différentes**

**Sujet escalade : (Mr Baralon) – 1h30 - 10 pts**

"En tant que chargé de développement (touristique et/ou sportif) d'un territoire, vous devez avec vos connaissances générales de l'activité escalade (gestion, pratiques, atout, etc...) proposer une action de promotion de celle-ci (site naturel ou artificiel selon la localisation du projet)"

**Sujet voile : (Mr Morange) - 1h30 - 10 pts**

Vous êtes jeune créateur de votre club de voile. Vous désirez le développer sur tous les champs d'activités et éviter les contraintes liées à la mise en place d'une activité voile.

Qu'elles sont les champs d'activités d'un club de Voile et les contraintes liées à la mise en place d'une activité voile ?

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 3**  
**UE63 – Création de produits ou services touristiques**  
**A.M. LEBRUN**

Date : Février 2015

Durée : 3h

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie  
sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire.  
Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

**Travail à faire :**

D'après cette présentation de Club aventure et la description du tourisme d'aventure ainsi que les différentes notions vues en cours, proposez un plan marketing pour développer l'offre de Club Aventure.

Question 1 : 4 points

Présentez le diagnostic SWOT de Club Aventure (Marché, Consommation, Concurrence, environnement économique).

Question 2 : 4 points

Analysez la politique marketing actuelle (date du cas) de Club Aventure (produit, prix, distribution, communication)

Question 1 : 12 points

Vous détaillerez le plan d'action proposé par Club Aventure et plus particulièrement

- Les objectifs
- Les cibles
- Le positionnement
- Le plan marketing

Pour le plan marketing vous présenterez

- les produits proposés, les prix ainsi que les éléments sur lesquels vous baserez votre offre de fidélité,
- la distribution, la communication (vous n'oublierez pas de préciser les éléments de communication traditionnelle et les éléments de (e) m-tourisme).

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE63 – Outils d'aide à la décision**  
**Antoine MARSAC**

Date : décembre 2014

Durée : 1h

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie  
sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire.  
Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

Quelles sont les éléments méthodologiques à prendre en compte lorsqu'on conduit des entretiens ?

Vous illustrerez vos propos par des exemples.

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE64– Espagnol**

Date : Février 2014

Durée : 2h

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie  
sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire.  
Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

*L'usage du dictionnaire, de traducteurs électroniques et de tout document est interdit*

1. COMPRENSIÓN ESCRITA.

**Los franceses y las vacaciones.**

*Francia es el primer destino mundial con 75,5 millones de visitas turísticas, por delante de los Estados Unidos (50, 9 millones) y España (48, 2 millones). Pero, ¿qué hacen los franceses?*

Según un estudio hecho por la Dirección de Turismo Francés, las vacaciones de los franceses se dividen entre las visitas a la familia o a los amigos (48,4 %) y los viajes de placer (44,5 %).

Tradicionalmente, nueve de cada 10 franceses eligen el territorio nacional como destino de vacaciones. Las tres regiones más visitadas son Rhône-Alpes, PACA e Île-de-France. Es notable también un aumento significativo de las estancias en el extranjero en los últimos años. Actualmente, el 10 % de las estancias se hacen en el extranjero. En cuanto a los destinos, Europa se presenta como el continente más elegido con un 63,6 % de visitas, con preferencia por España e Italia. Después, el continente africano es el más atractivo con un 19,1 % de llegadas, seguido de América con un 11,3 %.

La duración de las vacaciones es de una media de hasta 8 noches. Aunque durante los meses de julio y agosto, se alarga hasta 12 noches. El mar se mantiene como el espacio preferido para los meses de verano, seguido del campo, la ciudad y la montaña. La mayoría de los franceses prefiere alojarse en casa de la familia o de los amigos, si no, eligen el camping, el alquiler, hoteles o casas rurales. El coche es el medio de transporte más utilizado para los desplazamientos cortos. En cambio, para los viajes al extranjero, los franceses utilizan el avión y el tren.

INDICA SI ES VERDADERO O FALSO. Rectifica las afirmaciones falsas. (5 puntos)

1. Francia no recibe muchas visitas.
2. Durante las vacaciones, los franceses van preferentemente al extranjero.
3. Más de la mitad de desplazamientos se hacen para visitar a la familia o a los amigos.
4. Las regiones con más visitas se encuentran en el norte de Francia.
5. La duración media de las estancias en verano es más corta que antes.
6. América es el segundo continente más visitado por los franceses.
7. El campo es la segunda elección para las vacaciones de verano de los franceses.
8. Los franceses prefieren ir a la playa.
9. La mayoría de los franceses prefiere alojarse en un camping y desplazarse en tren.
10. Para los viajes largos, el coche no es el medio de transporte más utilizado.

2. GRAMÁTICA. SUBRAYA LA FORMA CORRECTA (2'5 puntos)

1. - Ella está en la facultad ahora mismo/ Ella es en la facultad ahora mismo / Ella en la facultad ahora mismo.
2. - Hay falta de comprar patatas para cenar / Hace falta comprar patatas para cenar / Hacen falta de comprar patatas para cenar.
3. - A mí me gustan los chicos simpáticos / A mí me gusta los chicos simpáticos / Yo gustan los chicos simpáticos.
4. - Estoy de acuerdo contigo/ Soy de acuerdo contigo / Soy en acuerdo contigo.
5. - Yo hago deporte todos los días / Yo hazo deporte todos los días / Yo voy hago deporte todos los días.

3. RESPONDE BREVEMENTE: ¿QUÉ TIEMPO HACE HOY? (2,5 puntos)

4. EXPRESIÓN ESCRITA. ELIGE UNA DE LAS SIGUIENTES OPCIONES (10 puntos):

- *Programa de radio*. Realiza un diálogo entre un presentador de radio y una mujer trabajadora que habla sobre sus horarios y costumbres cotidianas. Escribe un mínimo cinco preguntas y cinco respuestas.

- *En la facultad*: diálogo entre Kevinito y Adrian. Kevinito le cuenta a Adrian que está enamorado y describe a la chica que le gusta. Adrian le da consejos. Escribe un mínimo cinco intervenciones de cada personaje.

- *Carta a un amigo*. Le cuentas a tu mejor amigo qué vas a hacer las próximas vacaciones. Escribe un mínimo diez líneas en la carta.

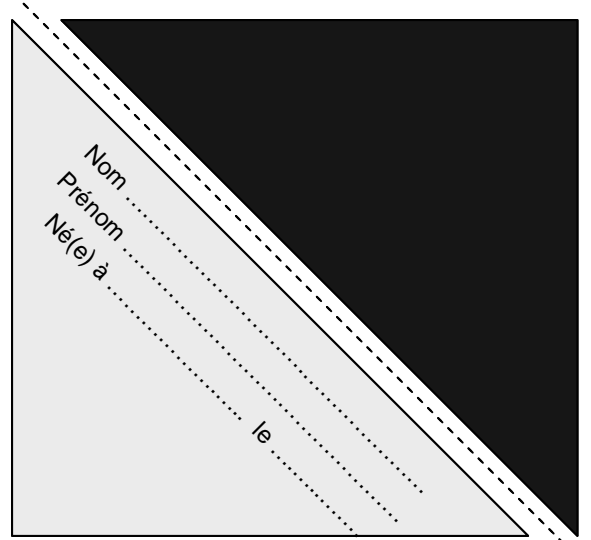




**UNIVERSITE DE BOURGOGNE**  
**Faculté des Sciences du Sport**  
**UFR STAPS**

DATE DE L'EPREUVE : Mercredi 11 février 2015  
 EPREUVE DE : Licence prof TLS - Espagnol – 2 heures  
 SUJET DE M./M<sup>ME</sup> : Débora PEREZ ALONSO  
 SESSION ANNEE : 2014-2015 – Session 1 – Semestre 2

Nombre d'intercalaires employés



NOTE /	APPRECIATIONS EXPLIQUANT LA NOTE CHIFFRÉE :
-----------	---

*(L'usage du dictionnaire, de traducteurs électroniques et de tout document est interdit)*

INDICA SI ES VERDADERO O FALSO. Rectifica las afirmaciones falsas. (5 puntos)

1. Francia no recibe muchas visitas.

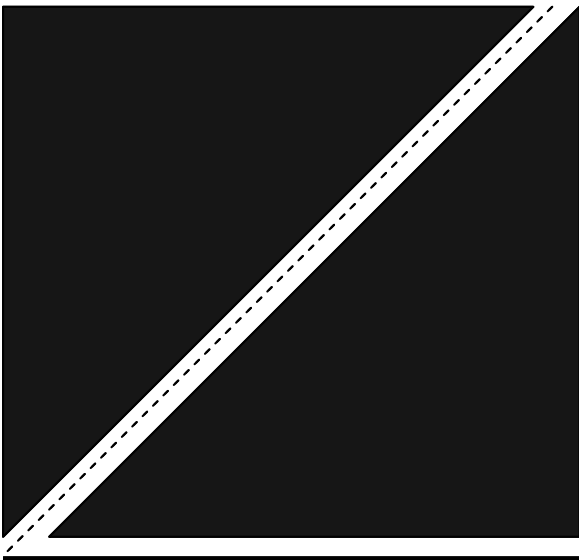
.....  
 .....

2. Durante las vacaciones, los franceses van preferentemente al extranjero.

.....  
 .....

3. Más de la mitad de desplazamientos se hacen para visitar a la familia o a los amigos.

.....  
 .....



4. Las regiones con más visitas se encuentran en el norte de Francia.

.....  
.....

5. La duración media de las estancias en verano es más corta que antes.

.....  
.....

6. América es el segundo continente más visitado por los franceses.

.....  
.....

7. El campo es la segunda elección para las vacaciones de verano de los franceses.

.....  
.....

8. Los franceses prefieren ir a la playa.

.....  
.....

9. La mayoría de los franceses prefiere alojarse en un camping y desplazarse en tren.

.....  
.....

10. Para los viajes largos, el coche no es el medio de transporte más utilizado.

.....  
.....

2. GRAMÁTICA. SUBRAYA LA FORMA CORRECTA (2'5 puntos)

1. - Ella está en la facultad ahora mismo/ Ella es en la facultad ahora mismo / Ella en la facultad ahora mismo.

2. - Hay falta de comprar patatas para cenar / Hace falta comprar patatas para cenar / Hacen falta de comprar patatas para cenar.

3. - A mí me gustan los chicos simpáticos / A mí me gusta los chicos simpáticos / Yo gustan los chicos simpáticos.

4. - Estoy de acuerdo contigo/ Soy de acuerdo contigo / Soy en acuerdo contigo.

5. - Yo hago deporte todos los días / Yo hazo deporte todos los días / Yo voy hago deporte todos los días.

3. RESPONDE BREVEMENTE: ¿QUÉ TIEMPO HACE HOY? (2,5 puntos)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. EXPRESIÓN ESCRITA. ELIGE UNA DE LAS SIGUIENTES OPCIONES (10 puntos):

- *Programa de radio.* Realiza un diálogo entre un presentador de radio y una mujer trabajadora que habla sobre sus horarios y costumbres cotidianas. Escribe un mínimo cinco preguntas y cinco respuestas.

- *En la facultad:* diálogo entre Kevinito y Adrian. Kevinito le cuenta a Adrian que está enamorado y describe a la chica que le gusta. Adrian le da consejos. Escribe un mínimo cinco intervenciones de cada personaje.

- *Carta a un amigo.* Le cuentas a tu mejor amigo qué vas a hacer las próximas vacaciones. Escribe un mínimo diez líneas en la carta.

\_\_\_\_\_

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE65– GRH**  
**Mr ABBATE**

Date : Février 2015

Durée : 1h 30

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire. Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

Responsable du secteur « sports » dans un important centre de vacances spécialisé dans l'organisation de séjours sportifs, vous venez d'avoir l'accord de votre hiérarchie pour recruter un nouveau moniteur. Celui-ci sera principalement chargé d'augmenter l'offre sportive en moyenne montagne.

- Après avoir présenté les enjeux et les modalités du recrutement et de l'intégration de ce nouveau collaborateur vis-à-vis de votre démarche managériale **(12 pts),**
- vous rappellerez le contexte réglementaire à respecter et à présenter à votre nouveau moniteur **(8 pts).**

**CONTROLE DES CONNAISSANCES - EXAMEN TERMINAL**  
**SESSION 1 – Semestre 1**  
**UE65– Règlementation du tourisme**  
**A. BEURDELEY**

Date : Février 2015

Durée : 1h 30

Promotion : **Licence Professionnelle**

**Avant de composer, remplir toutes les rubriques de l'en-tête de votre copie sans oublier d'indiquer votre nom ainsi que sur chaque intercalaire. Les candidats sont tenus de rendre une copie par sujet même blanche s'ils ne le traitent pas.**

**Vous devez répondre à toutes les questions**

**Question 1 :** Quelles sont les missions d'Atout France ?

**Question 2 :** Définissez la notion de « forfait touristique »

**Question 3 :** Un hôtelier possède 4 vélos qu'il souhaite mettre en location pour les clients de son hôtel. A-t-il le droit ? Argumentez.

**Question 4 :** Un office de tourisme souhaite vendre un produit packagé haut de gamme à 350€par personne, comprenant une nuit d'hôtel, un repas dans un restaurant, et une activité dans un spa. Quelles conditions l'office de tourisme doit-il respecter pour pouvoir commercialiser son offre packagée ?

**Question 5 :** Que doit obligatoirement afficher un établissement d'activités physiques et sportives (EAPS) ?