Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2023

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتعليم الأولي والرياضة
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

RR 55 | عناصر الإجابة | ----------

المادة	مدة الإنجاز	المعامل
الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	3h	6

الشعبة أو المسلك: شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك علوم التدبير المحاسباتي

Note au correcteur

- Se conformer aux procédures du guide de correcteur, aux consignes du cadre de référence et du corrigé indicatif ;
  - Éviter la double sanction :
  - Noter la lecture, l'interprétation ou le commentaire justes sur la base d'un résultat faux ;
  - Noter la démarche juste sur la base d'éléments de calcul faux ;
- Noter strictement les idées nonobstant les imperfections de langue ;
- Ramener la note finale de l'élève sur 20 (vingt).

Corrigé indicatif

Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique (42 pts)

1) a) Les caractéristiques de la politique d'approvisionnement de COLORADO : (03 pts)
- Diversification des sources d'approvisionnement (national et international) ;
- Réalisation d'achats anticipés (achats pour le stock) ;
- Constitution d'un stock de sécurité (objectif de sécurité)

N.B : Retenir deux éléments de réponse.

b) Cette politique d'approvisionnement permet de : (4.50 pts)
- Faire face aux aléas de fluctuations de prix ;
- Avoir une disponibilité immédiate des produits à la demande des clients ;
- Optimiser les coûts ;
- Assurer une régularité de la production.

N.B : Retenir deux éléments de réponse.

2) L'utilité de la constitution d'un stock de sécurité pour COLORADO : (3 pts)
- Eviter la rupture du stock ;
- Diminuer les délais d'attente des ateliers de fabrication ;
- Faire face à une variation de la demande,…

3) Schéma du processus de production de peintures de COLORADO : (4.50 pts)

Dosage des matières premières → Contrôle de qualité → Mise en boîte → Palettisation et banderolage

N.B : Accepter toute formulation correcte.

4) Le contrôle qualité est nécessaire pour COLORADO dans la mesure où, il permet de : (1.50 pt)
- Avoir un produit fini de qualité adéquate aux besoins des clients ;
- Diminuer les coûts liés à la non-conformité des produits aux normes de qualité ;
- Préserver son image de marque ;
- Acquérir des avantages concurrentiels,…

N.B : Retenir deux éléments de réponse.

Talamidi.com : لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

5) a) Robotisation : Utilisation de machines intégrant un programme pouvant l'exécution automatique de tâches diversifiées. (1.50 pt)

N.B : Accepter toute explication correcte.

b) Deux effets favorables de la robotisation sur le personnel de COLORADO : (3 pts)

- Evolution des qualifications ;
- Simplification des tâches ;
- Changement des conditions de travail,…

N.B : Accepter deux effets favorables corrects.

6) a) Calcul de la productivité physique du site de production de COLORADO en 2019 : (1.50 pt)

- Formule : volume de production / nombre d'ouvriers
- Calcul : 200 000/50 = 4 000 tonnes/ouvrier

b) Lecture du résultat obtenu. (1.50 pt)

- Chaque ouvrier du site de production de COLORADO a produit en moyenne 4 000 tonnes de peintures en 2019.

7) a) Les segments ciblés par les produits de Colorado : (1.50 pt)

- Les particuliers ;
- Les professionnels. (**Accepter également :** drogueries, grandes et moyennes surfaces et promoteurs immobiliers).

b) L'intérêt de la segmentation pour l'entreprise : (1.50 pt)

- Créer des produits adaptés aux besoins de chaque segment de clients ;
- Diversifier l'offre commerciale ;
- Gagner de nouveaux clients,…

N.B : Accepter toute réponse correcte.

8) a) Les canaux de distribution adoptés par COLORADO : (4.50 pts)

- **Canal** via les GMS :

COLORADO → **GMS** → Utilisateur final

- **Canal** via les drogueries :

COLORADO → **Drogueries** → Utilisateur final

- **Canal** sans intermédiaires :

COLORADO → Promoteurs immobiliers

- **Canal** via les showrooms :

Showrooms de COLORADO → Utilisateur final

b) La politique de distribution adoptée par COLORADO : Distribution intensive. (1.50 pt)

9) a) La méthode utilisée par COLORADO pour fixer le prix de vente des produits : (1.50 pt)

- Par les coûts de revient (prix des intrants).

b) La politique du prix adoptée par COLORADO : Politique de pénétration (1.50 pt)

10) Voir Annexe N°1. (3 pts)

11) L'utilisation des réseaux sociaux améliore les performances commerciales de COLORADO dans la mesure où elle permet de : (3 pts)

- Etablir des relations de confiance entre la marque et les consommateurs ;
- Etre à proximité des clients et connaître leurs attentes et leurs réactions ;
- S'adresser à de nouvelles cibles et développer le marché de l'entreprise ;
- Augmenter le chiffre d'affaires et la part de marché de l'entreprise,…

N.B : Retenir deux éléments de réponse.

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

Dossier N°2 : Stratégie, Croissance et Fonction financière (54 pts)

1) a) La finalité recherchée à travers l'obtention de la certification OHSAS 18001 : Finalité sociale. (1.50 pt)

b) Les retombées de la réalisation de cette finalité sur COLORADO : (3 pts)

- Assurer un environnement de travail sain, confortable et sécurisant pour les collaborateurs ;
- Accroitre le bien-être du collaborateur dans l'entreprise ;
- Diminuer les risques d'accidents de travail et de maladies professionnelles,…

N.B : Retenir deux éléments de réponse.

2) Voir Annexe N°2. (3 pts)

3) Voir Annexe N°3. (6 pts)

4) L'idée justifiant que COLORADO est une entreprise internationale : (1.50 pt)

- Ouverture de showrooms à l'étranger, notamment en Afrique et au Moyen Orient.

5) a) Les investissements réalisés par COLORADO en : (3 pts)

- 2009 : Investissement immatériel ;
- 2020 : Investissement matériel

b) Le mode de croissance : croissance interne (1.50 pt)

6) a) Représentation graphique : (voir Annexe N°4) (6 pts)

- Type de graphique adapté : Courbe d'évolution, en tuyaux d'orgues ou diagramme à barres ;
- Titre de graphique : Evolution du FR et BFR de COLORADO de 2018 à 2020 ; **(1 pt)**
- Intitulé des axes : **(2 pts) *** Abscisses : Années ;
  * Ordonnées : Valeurs en millions MAD
- Le tracé du graphique. **(3 pts)**

b) Commentaire : (4.50 pts)

Le Fonds de roulement de COLORADO a enregistré une évolution régulière haussière, passant de 202 M MAD en 2018, à 221,5 M MAD en 2020. Alors que le besoin en fonds de roulement a connu une baisse régulière, passant de 156,7 M MAD en 2018 à 100,8 M MAD en 2020. D'où une capacité élevée à financer le besoin en fonds de roulement et donc une trésorerie nette en nette évolution positive durant la même période.

N.B : Accepter tout commentaire correct.

7) Voir Annexe N°5. (6 pts)

8) **Synthèse : (18 pts)**

La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.

Introduction : (2 pts)

- Présenter brièvement COLORADO ;
- Enoncer l'accroche ;
- Préciser la problématique à traiter ;
- Annoncer le plan de la synthèse.

Développement :

I. Contraintes rencontrées par COLORADO : (4 pts)

- Concurrence déloyale des opérateurs de l'économie souterraine qui vendent la peinture de manière informelle ;
- Pénurie accrue de matières premières et augmentation des frais de fret à l'import ;
- Augmentation du prix des intrants.

II. Actions entreprises au Maroc et à l'international : (6 pts)

- Lancement d'une gamme de produit écologique ;
- Conclusion d'un accord de partenariat avec le groupe américain VALSPAR ;
- Développement de nouvelles gammes de peintures industrielles ;
- Ouverture de showrooms à l'étranger ;
- Mise en place de nouveaux laboratoires dédiés à la recherche et développement ;
- Optimisation des charges.

N.B : Retenir trois actions au minimum.

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

III. Performances réalisées par COLORADO : (4 pts)

- Augmentation du chiffre d'affaires ;
- Amélioration du résultat d'exploitation ;
- Progression du résultat net ;
- Amélioration de la rentabilité commerciale, …

Conclusion : (2 pts)

- Résumer le contenu du développement ;
- Annoncer une idée pour ouvrir un débat (facultatif).

N.B : Accepter toute synthèse structurée, argumentée et correcte.

Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines (21 pts)

1) a) Les étapes de recrutement de COLORADO : (1.50 pt)

- Présélection des candidats ;
- Sélection des candidats ;
- Intégration des nouvelles recrues.

b) (4.50pts)

Outils	Utilité
Entretien	▪ Evaluer les compétences et les aptitudes du candidat ; ▪ Connaître le parcours professionnel ; ▪ Choisir le profil le plus adapté au poste proposé.
Guide Ressources Humaines	▪ Informer le candidat sur l'organisation et l'activité de l'entreprise ; ▪ Imprégner le candidat aux valeurs de l'entreprise ; ▪ Présenter les possibilités d'évolution de carrières,…

N.B : Retenir deux éléments de réponse pour chaque outil.

c) Le mode de recrutement adopté par COLORADO : Recrutement externe. (1.50 pt)

2) L'intérêt de l'évaluation de la nouvelle recrue à l'issue du processus d'intégration pour COLORADO **:** (03 pts)

- S'assurer de l'adaptation de la nouvelle recrue au poste de travail **;**
- Vérifier les capacités techniques et personnelles **;**
- Suivre son implication et son adhésion à la culture et aux valeurs de l'entreprise,…

N.B : Retenir deux éléments de réponse corrects.

3) La formation constitue un axe stratégique dans la politique des ressources humaines de COLORADO. Cela se justifie par les éléments suivants : (4.50 ts)

- Objectifs : Améliorer les compétences du personnel et développer les performances et le savoir-faire de l'entreprise ;
- Budget : 314 750 DH ;
- Bénéficiaires : 238 personnes ;
- Durée de formation : 452 Jours-Hommes ;
- Domaines de formation : techniques de vente, management, finances, hygiène et sécurité, informatique.

4) a) Deux déterminants de la prime accordée par COLORADO : (1.50 pt)

- La performance de chaque salarié ;
- La réalisation des objectifs et des résultats de l'entreprise.

b) La politique de rémunération est fonction des performances des collaborateurs et de la réalisation des objectifs et résultats de l'entreprise. Ce qui permettra d'une part d'optimiser les coûts de COLORADO afin de mettre sur le marché des produits à des prix compétitifs et d'autre part de favoriser la motivation du personnel et d'améliorer la productivité et la qualité du travail. Ce qui contribuera à améliorer la qualité des produits. (4.50 pts)

N.B : Accepter toute explication correcte.

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

Annexe N°1 : Actions de communication de COLORADO

Actions	Politique de communication correspondante **(0.50 pt x 3)**	Objectif principal **(0.50 pt x 3)**
Organisation de tombolas pour les revendeurs.	**Promotion des ventes**	▪ Booster les ventes ; ▪ Pousser le produit vers le client.
Mise en place d'une campagne publicitaire sur les supports presse, radio et affichage.	**Publicité**	▪ Faire connaître un produit ; ▪ Influencer le comportement d'achat.
Rénovation des salles au profit des enfants pris en charge par l'association « l'Heure Joyeuse ».	**Mécénat**	Améliorer l'image de marque de l'entreprise.

N.B : Accepter un objectif correct.

Annexe N°2 : Diagnostic stratégique de COLORADO

Eléments	**Opportunité (0.75 pt x 2)**	**Menace (0.75 pt x 2)**
Redressement de l'activité du secteur de bâtiment après la crise du Covid 19.	**X**	
Concurrence déloyale des opérateurs de l'économie souterraine qui vendent la peinture de manière informelle.		**X**
Pénurie accrue des matières premières et augmentation des frais de fret à l'import.		**X**
Marché marocain de peintures non mature avec une consommation annuelle moyenne de 4 kg par habitant.	**X**	

Annexe N°3 : Stratégies de COLORADO

Stratégie adoptée Par COLORADO	**Action réalisée (1.50 pt x3)**	**Un avantage (0.50 pt x3)**
Impartition	**COLORADO a conclu un partenariat avec le groupe américain VALSPAR.**	▪ Réalisation des effets de synergies ; ▪ Indépendance juridique des partenaires.
Différenciation	**COLORADO offre en exclusivité une gamme de produits écologiques aux propriétés antibactériennes.**	▪ Augmentation de la parts de marché ; ▪ Défense contre les produits de substitution.
Développement de produit	**COLORADO a lancé une nouvelle gamme de peintures industrielles .**	▪ Augmentation du chiffre d'affaires ; ▪ Fidélisation des clients.

N.B : Accepter un avantage correct.

Annexe N°5 : Ratio de rentabilité commerciale de COLORADO

Ratio de rentabilité commerciale	**Formule (0.5 ptx2)**	**Calcul (1 pt x 2)**
2020	**Résultat d'exploitation / chiffre d'affaires**	**41/ 462 = 0,08**
2021		**55/574 = 0,09**
Explication de l'évolution de la rentabilité commerciale	La rentabilité commerciale de COLORADO a enregistré une amélioration entre 2020 et 2021, passant de 8 DH à 9 DH de résultat d'exploitation pour chaque 100 DH de ventes réalisées. Cette performance s'explique par l'augmentation plus que proportionnelle du résultat d'exploitation par rapport à l'augmentation du chiffre d'affaires, soit 34% contre 24%. **(3pts)**	

Une note de 03 pts sur 120, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.

Talamidi.com : لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع