Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

الصفحة 1 / 6	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا الدورة العادية 2024 - الموضوع -	المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتعليم الأولي والرياضة المركز الوطني للتقويم والامتحانات
***I	TTTTTTTTTTTTTTTTTT-TTTT NS 55	

المادة	مدة الإنجاز	3h
الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات		
الشعبة المسلك	المعامل	6
شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك علوم التدبير المحاسباتي		

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Éviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux et graphiques.
- **La page N°6 contient les annexes à compléter et à rendre avec la copie.**

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique	2 – 3	09 pts
▪ Dossier N°2 : Fonction financière, Stratégie et Croissance	4 - 5	10.50 pts
Présentation de la copie……		0.50 pt
Note totale ……		20

Présentation de l'entreprise

Dénomination sociale	MED PAPER
Forme juridique	Société Anonyme à conseil d'administration
Activité	Fabrication et commercialisation de papiers et de produits en papier.
Siège social	Zone industrielle de Moghogha, route de Tétouan. Tanger.
Capital social	258 255 500 DH
Site web	www.med-paper.ma

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique

Document 1.1 : Politique Achat de MED PAPER

Le responsable du service demandeur consolide les besoins des utilisateurs du produit à acheter. Il consulte le prescripteur pour la validation des spécifications d'achat. À la réception de la demande d'achat, le magasinier la codifie et l'oriente vers le responsable du service achat local qui la prend en charge ou la dirige à son tour vers le responsable service import/export lorsqu'il s'agit d'une importation. Pour les achats effectués sur le marché local, le responsable du service achat affecte la demande d'achat à l'assistant achat qui émet des appels d'offres. À la réception des offres émanant des fournisseurs consultés, le responsable du service achat prépare **un tableau comparatif des offres** et le communique ensuite au directeur d'usine pour la validation de l'opération « achat » notamment le choix du fournisseur après analyse des conditions techniques et financières des offres reçues. Les achats de la société sont réalisés auprès de fournisseurs locaux ou étrangers. À la réception de la livraison, le magasinier vérifie la conformité de la livraison avec les spécificités d'achat. Le président directeur général signe le dossier d'achat. Ainsi à la réception de la facture, le chargé de la comptabilité procède au paiement du fournisseur selon l'échéancier prévu entre MED PAPER et ledit fournisseur.

Source : Note d'information de MED PAPER du 06 mars 2018

Document 1.2 : Processus de production du papier chez MED PAPER

Les principales sources de la pâte à papier sont le bois qui permet de produire de la pâte vierge et le papier recyclé dont est extrait la pâte recyclée. Le processus de transformation de la pâte à papier en feuille de papier A4 commence par la préparation et le raffinage de la pâte à papier, destiné à favoriser l'enchevêtrement des fibres. Une fois la pâte à papier est préparée, elle sera épurée, diluée et désaérée. Le processus continue par la distribution de la pâte à papier sous forme de jet sur une toile avant qu'elle ne soit compressée entre des cylindres absorbants pour obtenir une feuille de papier. Ce n'est qu'ensuite que la feuille obtenue sera séchée, couverte en matières améliorant ses propriétés puis lissée. Le processus se termine par l'enroulement et le découpage en rames de la feuille.

MED PAPER dispose d'un laboratoire pour faire le suivi et garder la traçabilité des produits fabriqués. Des contrôles qualité rigoureux sont réalisés à tous les stades de fabrication depuis la réception de matière première puis lors de la transformation jusqu'à la livraison.

Source : www.med-paper.ma

Document 1.3 : Politique marketing de MED PAPER

Afin de répondre aux attentes de ses différents segments de marché, MED PAPER se positionne sur différentes familles de produits (papier pour impression et écriture, produits scolaires, produits bureautiques et papier emballage). Pour les produits scolaires, l'entreprise propose depuis 2014 différents types : cahiers spirales, cahiers brochés, cahiers piqués, feuilles mobiles, recharges doubles et les registres.

Afin de satisfaire les exigences de ses clients, MED PAPER adopte une politique tarifaire spécifique et adéquate à chaque segment client (industriels, grandes surfaces et papeteries, imprimeurs et revendeurs, transformateurs et éditeurs). En se basant sur des études de marché (prix de vente appliqués par la concurrence, volumes de consommation, etc.) et de faisabilité (coûts de revient, rendements, etc.), la direction commerciale émet des propositions de prix à la direction générale qui fixe les prix de vente définitifs. Néanmoins, les prix pratiqués par MED PAPER sont fortement influencés par les prix offerts par les exportateurs du papier vers le Maroc et le cours de la pâte à papier.

MED PAPER commercialise ses produits dans tout le Royaume au travers d'une équipe de commerciaux supervisés par un directeur. Chacun des commerciaux est responsable d'un portefeuille rattaché à un segment d'activité en particulier. Afin de promouvoir la qualité de ses produits et d'assurer la fluidité de sa communication externe, MED PAPER mène une politique marketing active notamment par : participation aux foires internationales de Casablanca et de Meknès, conception et publication d'affiches publicitaires et mise à jour continue du site web.

Source : www.etudes-et-analyses.com

Talamidi.com : لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

Travail à faire N°1 (09 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	a) Expliquer l'expression en gras ; b) Rappeler l'utilité de la multiplication des sources d'approvisionnement pour une entreprise.	0.50 pt 0.50 pt
2	Compléter l'annexe N°1.	1.25 pt
3	a) Schématiser le processus de production du Papier A4 de MED PAPER ; b) Montrer l'importance de la mise en place d'un laboratoire pour MED PAPER.	1.50 pt 0.50 pt
4	a) Déterminer la largeur de la gamme des produits scolaires de MED PAPER. b) Préciser l'intérêt de la diversification de la gamme commercialisée par MED PAPER.	0.50 pt 0.75 pt
5	Présenter la particularité de la politique de prix adoptée par MED PAPER.	01 pt
6	a) Identifier la politique de distribution de MED PAPER. b) Justifier votre réponse ; c) Apprécier cette politique de distribution.	0.50 pt 0.50 pt 0.50 pt
7	Compléter l'Annexe N°2.	01 pt

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

Dossier N°2 : Fonction financière, Stratégie et Croissance

Document 2.1 : Activité de MED PAPER

MED PAPER opère dans le secteur du papier et de l'emballage ; elle est l'unique fabricant de papier en bobine et en rame au Maroc. Née d'une **fusion-absorption** en 2008 de Safripac par Papelera De Tetuan. Cotée en bourse des valeurs de Casablanca depuis 1998, MED PAPER se concentre sur un seul domaine d'activité stratégique qui est la fabrication et la transformation du papier pour impression, édition, écriture et du papier d'emballage (alimentation et industriel).

Aujourd'hui, la société dispose d'une gamme de produits diversifiée qui s'est élargie depuis 2014 pour intégrer également des produits finis bureautiques et scolaires et dont les articles sont fabriqués à base de pâte vierge de cellulose ou à partir de papiers recyclés. L'essentiel de la production est écoulée sur le marché national avec une part d'exportations à destination de divers pays : Egypte, Mali, Belgique, Grèce.

Source : www.med-paper.ma

Document 2.2 : Environnement de MED PAPER

MED PAPER exerce dans un secteur fortement concurrentiel dont les acteurs se composent à la fois de fabricants locaux et d'importateurs de produits finis de l'étranger. Elle est également exposée à la concurrence agressive des opérateurs informels.

Dès le début de l'année 2021, le prix du papier et du carton ne cesse d'augmenter du fait de la hausse des prix des intrants (pâte à papier) et de l'énergie. Selon le HCP, cette tendance haussière se poursuit inexorablement en juin 2022, ce qui est considérable dans un contexte marqué par la baisse du pouvoir d'achat des ménages.

Malgré ses difficultés, le marché marocain du papier reste encore porteur et offre des perspectives de développement prometteuses. Les producteurs peuvent tirer profit de la demande des entreprises des secteurs industriel et agricole, des efforts d'alphabétisation et du développement de la grande distribution et de l'e-commerce ainsi que du déclin de l'utilisation de plastique (Zéro Mika). Bien que l'industrie marocaine du papier et carton reste sensible aux fluctuations du coût de la matière première, les entreprises du secteur dont MED PAPER s'investissent progressivement dans une automatisation des processus de production leur permettant de s'adapter aux nouvelles conditions concurrentielles et de se délier des contraintes des coûts de production.

Source : Rapport financier annuel 2022

Document 2.3 : Performances financières de MED PAPER

Données financières de MED PAPER en 2021-2022

Éléments (en milliers de dirhams)	2021	2022
Chiffre d'affaires	78 994	134 731
Résultat d'exploitation	2 536	13 785
Capitaux propres	37 362	20 697
Dettes financières (emprunts bancaires)	128 916	128 916
Dettes du Passif circulant	108 626	150 375
Dettes de trésorerie-passif	62 955	45 368

Grâce à la reprise économique, le chiffre d'affaires de MED PAPER s'est nettement amélioré durant l'année 2022. De même, les investissements réalisés à fin décembre d'un montant de 7,93 millions de DH sont destinés au développement de l'outil de production afin de diversifier ses produits, d'optimiser la consommation d'énergie et augmenter la productivité des machines.

Le principal actionnaire de MED PAPER a déjà fait au cours des dernières années des apports en compte courant importants dans le but d'appuyer la société financièrement. Ces apports ont totalisé 50 629 millions de Dhs à la fin Mai 2022. Ces montants ont servi à effectuer une augmentation du capital par incorporation du

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

compte courant d'associés afin de redresser le capital de MED PAPER. Cette opération, réalisée à fin décembre 2022, a ainsi permis d'absorber le report à nouveau négatif qui plombait les comptes de la société et de stabiliser l'endettement à 115 MDH grâce à des efforts d'optimisation financière.

Source : Rapport financier annuel 2022

Travail à faire N° 2 (10.50 pts)

N°	Questions	Barème
1	Expliquer l'expression en gras.	0.50 pt
2	Relever le métier de l'entreprise MED PAPER.	0.50 pt
3	a) Établir, sous forme de tableau, le diagnostic stratégique externe de MED PAPER. b) Montrer son utilité dans le processus de la planification stratégique.	01 pt 0.50 pt
4	Compléter l'Annexe N°3.	01 pt
5	a) Justifier que MED PAPER adopte une croissance interne ; b) Apprécier ce mode de croissance.	0.50 pt 0.50 pt
6	a) Calculer, pour MED PAPER en 2022, les ratios suivant : ▪ L'autonomie financière ; ▪ La rentabilité commerciale. b) Lire les résultats obtenus ; c) Montrer le lien entre la solvabilité et la notoriété de MED PAPER.	0.50 pt 0.50 pt 0.75 pt
7	a) Reproduire et compléter le tableau suivant : b) Citer un autre moyen de financement des investissements.	01 pt 0.25 pt
8	**Synthèse :** Face à un environnement difficile, MED PAPER a entrepris des actions lui permettant de réaliser des performances financières considérables. Rédiger une synthèse argumentée qui montre que MED PAPER a pu tirer profit des opportunités offertes et mettre en œuvre des actions afin de surmonter les difficultés externes et d'améliorer ses performances commerciales et financières. **NB : La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.**	3 pts

Moyen de financement à moyen et long terme de MED PAPER	Forme	Objectifs visés
1)		
2)		

Talamidi.com : لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamidi.com تم تحميل هدا الملف من الموقع

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2024 – الموضوع
- مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات-
شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك علوم التدبير المحاسباتى

Annexes à compléter et à rendre avec la copie

Annexe N°1 : Étapes du processus d'achat de MED PAPER

Étapes	Illustration
…… ……	…… ……
…… ……	…… ……
…… ……	…… ……
…… ……	…… ……
…… ……	…… ……

Annexe N°2 : Actions de communication de MED PAPER

Actions de communication	Objectif
1) …… ……..……	…… ……
2) …… ……..……	…… ……

Annexe N°3 : Options stratégiques de MED PAPER

Stratégie	Illustration
……..……	MED PAPER se concentre sur un seul domaine d'activité stratégique qui est la production du papier pour impression et le papier d'emballage.
Développement de produit	…….. …….. ……..
Internationalisation	…….. …….. ……..

لتحميل المزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamidi.com