

<p>الصفحة 1</p> <p>3</p> <p>****</p>	<h1>الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا</h1> <p>الدورة العادية 2020</p> <p>- عناصر الإجابة -</p>	 <p>المملكة المغربية وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتكنولوجيات و التعليم المالي والبحث العلمي</p> <p>المركز الوطني للتقويم والامتحانات</p>	
		NR 54	
2	مدة الإنجاز	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة
3	المعامل	شعبة علوم الاقتصاد والتسيير : مسلك العلوم الاقتصادية	الشعبة أو المسلك

Corrigé indicatif

Dossier N°1 : Stratégie et croissance (39.75 pts)

- | | |
|---|-----------|
| 1) a) Le métier : Distribution de produits alimentaires et non alimentaires. | 1.50 pt |
| b) La mission : Améliorer le quotidien de ses clients en leur offrant un large choix de produits à des prix concurrentiels et de nombreux services à valeur ajoutée. | 1.50 pt |
| 2) Voir l'annexe N°1. | 03 pts |
| 3) Deux forces de LV : | 1.50 pt |
| ▪ Expérience ; | |
| ▪ Expertise. | |
| Accepter également : Large choix de produits | |
| 4) a) Voir l'annexe N°2. | 03 pts |
| b) Le diagnostic stratégique est une étape du processus de planification stratégique permettant à l'entreprise de prendre des décisions stratégiques adéquates au contexte de l'environnement et aux capacités de l'entreprise. | 03.75 pts |

N.B : Accepter toute réponse correcte.

- 5) Voir l'annexe N°3. 12 pts

6) a) Représentation graphique : (4.50 pts)

 - Type de graphique adapté : Courbe d'évolution, en tuyaux d'orgues ou diagramme à barres ;
 - Titre de graphique : Evolution du chiffre d'affaires de LV de 2016 à 2018 ; 0.50 pt
 - Intitulé des axes : 0.50 pt
 - Abscisses : Années ;
 - Ordonnées : Chiffre d'affaires en millions de MAD.
 - Le tracé du graphique. 03.50 pts

b) Interprétation du graphique : Le chiffre d'affaires de LV a connu une hausse régulière, passant de 7557,4 M MAD en 2016 à 9033 M MAD en 2018. Cette hausse s'explique par l'amélioration des performances réalisées par l'ensemble des segments d'activité : le segment hypermarché (Carrefour) a enregistré une hausse de 13%, le segment supermarché (Carrefour Market) est en forte progression de 11% et les ventes du segment Atacadao sont en hausse de 6.4%. 04.50 pts

N.B : Accepter toute interprétation correcte

- 7) a) Taux de variation du résultat d'exploitation entre 2016 et 2018 : 1.50 pt
Formule :
[(Résultat d'exploitation₂₀₁₈ - Résultat d'exploitation₂₀₁₆) / Résultat d'exploitation₂₀₁₆] x100

الصفحة	2	NR 54	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2020 - عناصر الإجابة - مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات- شعبة علوم الاقتصاد والتدبير : مسلك العلوم الاقتصادية	
3				
<p>Calcul :</p> <p>$[(426,7 \cdot 373) / 373] \times 100 = 14,39\%$</p> <p>b) Lecture :</p> <p>Le résultat d'exploitation de LV a connu une augmentation de 14,39% entre 2016 et 2018.</p> <p>8) Deux indicateurs quantitatifs de croissance de LV :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmentation du chiffre d'affaires ; ▪ Croissance du résultat d'exploitation. <p style="text-align: center;">Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines (18.75 pts)</p> <p>1) Les domaines de GRH de LV :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Communication interne ; ▪ Gestion du personnel : Recrutement <p>2) a) Communication interne : Ensemble d'actions de transmission des informations au sein de l'entreprise.</p> <p>N.B : Retenir toute explication correcte</p> <p>b) Un rôle informatif de la communication interne :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Favoriser le dialogue et l'échange et localiser les responsabilités au sein des équipes ; ▪ Anticiper les incertitudes souvent dues aux rumeurs. <p>Un rôle social de la communication interne :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Créer un sentiment d'appartenance et un esprit de cohésion ; ▪ Fédérer les salariés pour créer une « culture d'entreprise ». <p>c) Deux moyens de communication interne :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Note de service, réunions, Intranet,... <p>N.B : Retenir deux moyens corrects.</p> <p>3) L'effectif permanent de LV a connu une augmentation de 19% entre 2017 et 2019. Cela s'explique par le recours de LV au recrutement externe.</p> <p>4) a) L'objectif du recrutement de LV :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Garantir l'adéquation entre les besoins en compétences et les profils existants. <p>Le moyen de recherche des profils en externe :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Programmes de partenariat avec des écoles et universités marocaines. <p>b) L'intérêt pour LV de rechercher les profils en externe :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Accéder à un réseau large de candidats ; ▪ Intégrer de nouvelles compétences ; ▪ Rajeunir la pyramide des âges,... <p>N.B. Retenir deux réponses correctes.</p> <p>5) a) Deux moyens d'intégration des nouvelles recrues mis en œuvre par LV :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Visites de magasins, formations, accompagnement sur le terrain. <p>N.B. Retenir deux éléments de réponses corrects.</p> <p>b) L'utilité de l'intégration des nouvelles recrues pour LV :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Guider les nouvelles recrues ; ▪ Susciter le sentiment d'appartenance et l'adhésion aux valeurs chez les nouveaux entrants. 				

الصفحة	3	NR 54	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة العادية 2020 - عناصر الإجابة - مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات- شعبة علوم الاقتصاد والتدبير : مسلك العلوم الاقتصادية
--------	---	-------	--

Annexe N°1 : Finalités de Label’Vie (03pts)

Actions réalisées par LV	Nature de la finalité correspondante (1pt x 3)
Mise en place d'un dispositif de prévention des accidents de travail.	Finalité sociale
Renforcement de son positionnement stratégique en développant de nouveaux points de vente.	Finalité économique
Organisation d'une opération de collecte de déchets sur les plages de Rabat, Casablanca, Tanger et Nador.	Finalité sociétale

Annexe N°2 : Diagnostic externe de Label’Vie (03 pts)

	Opportunité (0.75 pt)	Menace (0.75x3)
Hausse du pouvoir d'achat induisant un changement du mode de vie des marocains.	X	
Faiblesse du système logistique et de transport du secteur induisant la multiplication des intermédiaires.		X
Emergence des sites de ventes en ligne.		X
Concurrence déloyale du secteur informel.		X

Annexe N°3 : Stratégie et croissance de Label’Vie (12pts)

Date	Stratégie adoptée (1.25 ptx4)	Croissance	
		Mode (0.75 pt x4)	Modalité (1pt x4)
2009	<input type="checkbox"/> Intégration horizontale <input checked="" type="checkbox"/> Impartition <input type="checkbox"/> Internationalisation	<input type="checkbox"/> Interne <input checked="" type="checkbox"/> Externe	Contrat de partenariat
2010	<input type="checkbox"/> Impartition <input type="checkbox"/> Intégration verticale <input checked="" type="checkbox"/> Intégration horizontale	<input type="checkbox"/> Interne <input checked="" type="checkbox"/> Externe	Prise de contrôle
2014	<input type="checkbox"/> Intégration verticale <input type="checkbox"/> Impartition <input checked="" type="checkbox"/> Internationalisation	<input type="checkbox"/> Interne <input checked="" type="checkbox"/> Externe	Prise de participation
2017	<input type="checkbox"/> Développement de produit <input type="checkbox"/> Diversification <input checked="" type="checkbox"/> Créneau	<input checked="" type="checkbox"/> Interne <input type="checkbox"/> Externe	Investissement

Une note de 1.50 pt sur 60, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.