

الامتحان الوطني الموحد  
للبكالوريا

الدورة العادية 2014

NR 55

٢٠١٤ | ٢٠١٤  
٢٠١٤ | ٢٠١٤  
٢٠١٤ | ٢٠١٤



المملكة المغربية  
وزارة التربية الوطنية  
والتكوين المهني

المركز الوطني للتحفيظ والامتحانات والتوجيه

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

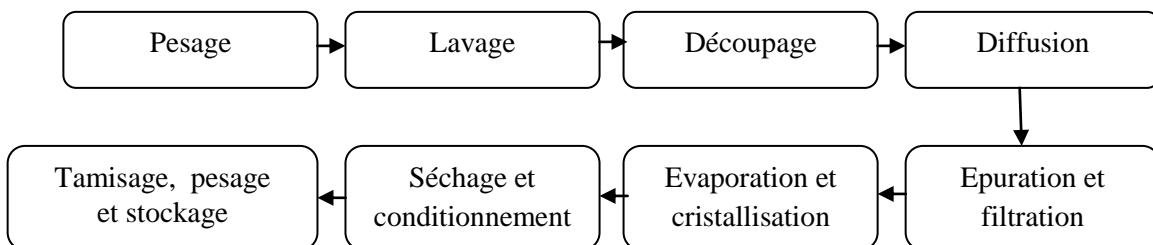
**Corrigé indicatif**

Dossier N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production (21 pts)

- 1) Les sources d'approvisionnement : (03 pts)
  - Source locale (nationale) ;
  - source internationale.
- 2) L'intérêt de la diversification des sources d'approvisionnement : (03 pts)
  - Mettre en concurrence les fournisseurs ;
  - bénéficier de bonnes conditions en termes de prix, délai de livraison et paiement ;
  - meilleure qualité des matières premières ;
  - ... ;

**N.B. Accepter toute réponse logique**

- 3) Les critères de sélection des fournisseurs : prix, qualité, situation financière ; ... (03 pts)
- 4) Le processus de production du sucre à base de canne à sucre et de betterave : (04.50 pts)



- 5) a) Le mode de production du sucre selon les contraintes commerciales : (03 pts)
  - Production pour le stock
- b) Justification : (1.50 pt)  
Le sucre est produit pour être stocké sous des formes variées.
- c) Avantage et limite de ce mode de production : (03 pts)

Avantage	Limite
Disponibilité des produits à la demande des clients.	Coûts de stockage élevés

**N.B. Accepter toute réponse logique**

## Dossier N°2 : Mercatique (18 pts)

- 1) La gamme de produits de COSUMAR : Le pain de sucre, le granulé, le lingot et le morceau. (03 pts)
- 2) Explication de la phrase soulignée :  
Le pain de sucre occupe une place considérable dans les traditions et les moments forts de la vie des marocains comme le pèlerinage, les mariages, les naissances...ce qui explique l'intérêt particulier accordé par COSUMAR à cette forme de sucre.  
**N.B. accepter toute explication logique.** (03 pts)
- 3) a) L'intérêt de la segmentation : (1.50 pt)
  - Créer des produits adaptés aux besoins spécifiques de chaque segment ;
  - diversifier l'offre commerciale ;
  - augmenter la part de marché ; ...
- b) Les segments ciblés : (1.50 pt)
  - Les ménages ;
  - les industriels.
- 4) Le prix du sucre est fixé en respectant les contraintes suivantes : (1.50 pt)
  - Protection de l'amont agricole, protection du pouvoir d'achat du consommateur, et réglementation
- 5) a) Les canaux de distribution des produits de COSUMAR : (03 pts)
  - Canal direct : COSUMAR vend directement aux industriels et aux administrations publiques ;
  - canal court moderne : COSUMAR vend à travers les GMS ;
  - canal long classique : COSUMAR vend à travers les grossistes.
- b) La politique de distribution de COSUMAR : la distribution intensive (1.50 pt)
- c) Justification : diversification des canaux de distribution (1.50 pt)
- d) Deux avantages de cette politique de distribution : (1.50 pt)
  - Large couverture du marché ;
  - augmentation de la part de marché ; ...

## Dossier N°3: Stratégie, croissance et fonction financière (48 pts)

- 1) a) Le métier de COSUMAR : le raffinage et le conditionnement du sucre (production du sucre) (03 pts)
- b) La mission de COSUMAR : (03 pts)
  - Garantir la sécurité aux consommateurs.
  - Garantir une offre plus flexible des produits en quantité et en qualité conformément aux standards et aux exigences du marché.
- 2) Les finalités de COSUMAR : (4.50 pts)

Finalité visée par COSUMAR	Justification
Economique	Amélioration des performances industrielles ; devenir un acteur majeur de l'agroalimentaire.
Sociale	Garantie de la santé et de la sécurité du personnel.
Sociétale	Protection de l'environnement et la bonne gestion des ressources naturelles.
- 3) Deux FCS de COSUMAR : (03 pts)
  - Expérience grâce à ses 84 ans d'existence ;
  - expertise industrielle, agricole et humaine.
- 4) Les menaces auxquelles doit faire face COSUMAR sur le marché : (03 pts)
  - Marché marocain est appelé à devenir plus exigeant ;
  - environnement qui s'annonce de plus en plus concurrentiel, ...

5)	Stratégie	Justification	(09 pts)
	Niche	COSUMAR est en train de développer une gamme de produits à teneur réduite et/ou nul en calorie à base de Stevia pour cibler un marché spécifique.	
	Internationalisation	Renforcement de la position du groupe en Afrique et dans la région.	
6)	a) Le taux de variation du chiffre d'affaires = $((5975,10 - 5983,70) / 5983,70) * 100 = -0,14\%$ Le taux de variation du résultat d'exploitation = $((993 - 976) / 976,0) * 100 = +1,74\%$	(1.50 pt)	
	b) Le ratio de la rentabilité commerciale :	(1.50 pt)	
	▪ En 2013 = $(993 / 5975,10) * 100 = 16,61\%$		
	c) Lecture des résultats obtenus :	(03 pts)	
	▪ Le chiffre d'affaires a connu une baisse de 0,14% en 2013 par rapport à 2012 ; ▪ le résultat d'exploitation a connu une augmentation de 1,74% en 2013 par rapport à 2012 ; ▪ en 2013, chaque 100 DH de vente réalisée rapporte 16,61DH de résultat d'exploitation.		
	<b>N.B. Accepter toute autre lecture juste</b>		
7)	a) Le mode de croissance adopté par COSUMAR : Croissance interne	(1.50 pt)	
	b) Justification : COSUMAR se développe par la poursuite des investissements dans l'extension et l'amélioration de l'outil industriel.	(1.50 pt)	
8)	Un indicateur quantitatif de croissance :	(1.50 pt)	
	▪ Augmentation du résultat d'exploitation de 1,74% entre 2012 et 2013.		
9)	Synthèse :	(12 pts)	
	L'élève doit être capable de rédiger une synthèse argumentée traitant les points suivants :		
	1) Les contraintes du marché de sucre au Maroc :		
	▪ Marché marocain de plus en plus exigeant ; ▪ concurrence des produits d'importation ; ▪ dépendance au marché international en ce qui concerne l'approvisionnement en matières premières.		
	2) Les apports de WILMAR à COSUMAR pour surmonter ces contraintes:		
	▪ Expérience et expertise capitalisées ; ▪ professionnalisme ; ▪ apport d'un projet de développement ; ...		
	3) Les résultats escomptés :		
	▪ Diversification des produits ; ▪ rayonnement international ; ▪ meilleure satisfaction des clients ; ▪ amélioration de l'image de marque et de la compétitivité de COSUMAR ; ...		

## DOSSIER N°4 : Gestion des Ressources Humaines (30 pts)

- 1) Les objectifs de la gestion prévisionnelle des emplois et compétences chez COSUMAR sont :  
▪ Anticiper l'évolution des méthodes et des qualifications ;  
▪ adopter une offre de formation adéquate.
- 2) a) Les modes de recrutement :  
▪ Recrutement externe ;  
▪ recrutement interne ; ...

b) Justification : (03 pts)

- Recrutement externe : COSUMAR recherche les candidats pour le poste à pourvoir à travers une annonce d'offre d'emploi ;
- recrutement interne : COSUMAR recherche les candidats pour le poste à pourvoir à travers une mobilité professionnelle qui offre une possibilité d'évolution de carrière.

c) Les avantages et les limites : (03 pts)

Mode de recrutement	Avantage	Limite
Externe	Rajeunissement de la pyramide des âges des salariés,...	Nécessité d'intégration des nouvelles recrues,...
Interne	Economie de coût et de temps	Choix limité

3) 

Qualités personnelles	Compétences professionnelles
Organisé et méthodique ; doté d'un esprit d'analyse et de synthèse développé ; communiquant et sociables ; bonnes qualités relationnelles.	Ingénieur d'Etat en génie mécanique ou industriel ; une expérience réussie ; connaissances solides en ingénierie d'étude ; maîtrise de l'outil informatique ; maîtrise de la langue française et anglaise.

 (03 pts)

4) a) L'intérêt de la phase d'intégration pour COSUMAR : (03 pts)

- Rendre les nouvelles recrues rapidement opérationnelles, productives, et autonomes ;
- faciliter l'implication et l'adhésion à la culture et aux valeurs du groupe ;
- développer un sentiment d'appartenance.

b) Les moyens d'intégration chez COSUMAR : (1.50 pt)

- L'accueil, l'accompagnement pendant la période d'essai.

5) a) L'intérêt de la gestion de carrière : (1.50 pt)

- Pour le salarié : satisfaction des besoins d'estime, amélioration de son statut social, possibilité d'améliorer son revenu ; ...
- pour l'entreprise : motivation, fidélisation du personnel, prendre des décisions sociales objectives, préparation d'un plan de formation ; ...

b) La technique d'évaluation des collaborateurs : (1.50 pt)

- Entretien annuel d'évaluation.

6) Deux éléments essentiels du plan de formation de COSUMAR : (1.50 pt)

- Les personnes cibles : collaborateurs cadres, agents de maîtrise ;
- la durée : 3 300 jours hommes de formation, 9 jours (cadres)

N.B. Accepter également :

Les objectifs de la formation : accompagner les projets en cours, améliorer leurs compétences comportementales et managériales.

7) La formation permet à l'entreprise de perfectionner les compétences des salariés, d'augmenter la productivité, d'améliorer la qualité et par conséquent de maintenir et de renforcer sa compétitivité. (03 pts)

8) Le style de commandement démocratique : grâce au baromètre social, COSUMAR permet à ses salariés de s'exprimer sur leurs besoins et leurs attentes favorisant ainsi les prises de décisions stratégiques et opérationnelles. (06 pts)

N.B. Accepter également style participatif.

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