

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة العادلة 2019
- عناصر الإجابة -

NR55

+٢٣٦٦٤٤١٢٤٥٤٣٦
٩٣٦٦٠٦٤٣٨٥
٨٣٤٤٧٦٣٦٣٦
٨٣٥٣٦٨٣٦٣٦٣٦



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتكوين المهني
والتعليم العالي والبحث العلمي

المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

3	مدة الاجاز	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة
6	المعامل	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسباتي	الشعبة أو المسلك

Corrigé indicatif

Cas : LESIEUR CRISTAL

Dossier N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production (19. 50 pts)

1) Les sources d'approvisionnement locales de LC : (03 pts)

- Recours au contrat d'agrégation ;
- La plantation des olives.

2) L'intérêt pour LC de négocier l'achat à l'international sous l'enseigne du groupe Avril : (03 pts)

- Bénéficier d'un grand pouvoir de négociation ;
- Diminuer les coûts liés à l'achat ;
- Acheter des matières premières de qualité ; ...

N.B : Retenir deux idées logiques

3) Les principales étapes du processus de l'huile d'olives : (06 pts)

- Cueillette des olives ;
- Lavage et pesage ;
- Broyage et malaxage ;
- Décantation (ou décantage) du mélange pour obtenir le moût d'huile ;
- Centrifugation.

4) a) Le mode de production de l'huile d'olives selon les contraintes commerciales : (1.50 pt)

- Mode de production pour le stock (03 pts)

b) Justification :

- L'huile d'olives est destinée au stock et non pour un client identifié (l'huile extra vierge est stockée dans des citernes en inox).

5) L'intérêt de l'automatisation pour LC : (03 pts)

- Obtenir des produits d'une qualité constante et élevée ;
- Assurer une grande flexibilité ;
- Réduire les coûts unitaires et augmenter son CA.

N.B : Retenir deux éléments de réponse justes.

Dossier N°2: Mercatique (22.50 pts)

- 1) Commentaire : (04.50 pts)

LC procède à une segmentation de son marché en fonction des caractéristiques géographiques et culturelles des clients pour mieux adapter ses gammes aux attentes des consommateurs et garantir une satisfaction parfaite de leurs besoins.

N.B : Accepter tout commentaire correct.

- 2) a) LC poursuit une politique de diversification des gammes puisqu'elle met sur le marché quatre gammes de produits à savoir : huile végétale, huile d'olive, hygiène corporelle et hygiène de la maison et du linge. chaque gamme satisfait des besoins spécifiques des consommateurs. (03 pts)
- b) La largeur de la gamme « hygiène corporelle » : Taous douche, Taous Savon dur, Taous savon liquide, Taous shampoing (4 lignes). (1.50 pt)
- 3) a) La politique de prix adoptée par LC pour les condiments : Politique d'alignement (1.50 pt)
b) Un avantage : Pénétrer le marché, gagner plus de clients, augmenter son chiffre d'affaires, ... (1.50 pts)

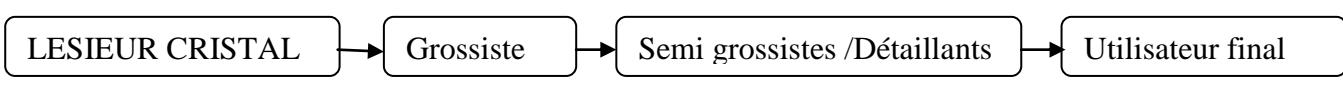
N.B. Accepter un avantage.

- 4) a) Les techniques de communication utilisées par LC: (03 pts)

Techniques de communication	Un objectif recherché
Promotion des ventes	Augmenter les ventes ; Accompagner le lancement des produits ; Pousser le produit vers le client,...
Publicité (affichage)	Faire connaître les produits ; Influencer le comportement d'achat des clients ; Attirer le client vers le produit,...

- 5) a) Les canaux de distribution adoptés par LC : (06 pts)

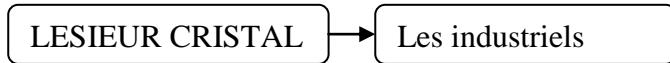
- Canal long classique : (canal pour distribution aux particuliers)



- Canal moderne (intégré) : (canal pour distribution aux GMS)



- Canal direct (ultra court) : (canal pour distribution aux industriels)



- b) La politique de distribution poursuivie par LC : Distribution intensive (1.50 pt)

Dossier N°3: Fonction financière, Stratégie et Croissance (51pts)

- 1) Les finalités de LC :
- Finalité économique : Assurer la qualité ; (1.50 pt)
 - Finalité sociétale : La sécurité alimentaire, la préservation de l'environnement. (1.50 pt)
- 2) Deux menaces auxquelles doit faire face LC sur le marché des corps gras : (03 pts)
- Un ralentissement du rythme de la croissance économique de 1,1%,
 - Un recul de la consommation pour de nombreux produits alimentaires,
 - Une forte concurrence axée essentiellement sur le prix.

N.B : Retenir deux menaces.

- 3) Voir Annexe N°1. (09 pts)
- 4) Voir Annexe N°2. (06 pts)
- 5) Les investissements programmés par LC selon :
a) La nature : Investissements matériels (la rénovation et la modernisation de l'outil industriel) ; (1.50 pt)
- b) L'objectif : Investissements de productivité. (1.50 pt)
- 6) a) Le fonds de roulement de LC en : (FR = TN + BFR)
▪ $FR_{2015} = 302 + 658 = 960$ MDH
▪ $FR_{2016} = 542 + 362 = 904$ MDH (03 pts)
- b) Appréciation de l'équilibre financier de LC :
Le FR de LC couvre totalement le BFR durant la période 2015-2016, d'où une trésorerie nette positive, qui a connu une nette amélioration de 80 %. Cette performance s'explique par l'encaissement d'une partie du crédit TVA et les efforts d'optimisation du BFR (la bonne gestion des stocks et du compte clients).
N.B : Accepter toute appréciation correcte.
- 7) Voir Annexe N°3. (03 pts)

8)	Synthèse : (18 pts) L'élève doit être capable de rédiger une synthèse comportant une introduction, un développement et une conclusion. Introduction : <ul style="list-style-type: none">▪ Présenter brièvement LESIEUR CRISTAL ;▪ Enoncer la problématique à traiter ;▪ Annoncer le plan de la synthèse. Développement : <ul style="list-style-type: none">a) Les contraintes rencontrées sur le marché des corps gras :<ul style="list-style-type: none">▪ un recul de la consommation pour de nombreux produits alimentaires ;▪ Ralentissement du rythme de la croissance économique ;▪ Forte concurrence due à la contrebande.b) Appréciation des performances de LC de 2015 à 2017 :<ul style="list-style-type: none">▪ Augmentation du chiffre d'affaires de 13,36% ;▪ Amélioration du résultat d'exploitation de 0,3% ;▪ Progression du résultat net de 8,54%.c) Les actions menées par LC expliquant ces performances :<ul style="list-style-type: none">▪ Intégration de la nouvelle filiale agricole Olivico détenue à 100 % ;▪ Acquisition de 100 % du capital de la société INDUSALIM, acteur important sur le marché de la margarine au Maroc ;▪ Création de l'entité Lesieur Cristal Inc. aux états unis (USA) pour la valorisation et la commercialisation de l'huile d'olive, intégrée à 100 % ;▪ Renforcement des marques, la diversification du portefeuille produits et l'optimisation des coûts opérationnels ;▪ Développement des ventes à l'export, avec un chiffre d'affaires à l'international qui a progressé de 14% ;▪ Poursuite de sa politique d'innovation par le lancement de plusieurs produits.	(04 pts)
	N.B : Retenir quatre actions au minimum. Conclusion : <ul style="list-style-type: none">▪ Résumer le contenu du développement ;▪ Annoncer une idée pour ouvrir un débat (facultatif).	(02 pts)

Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines (24pts)

- 1) a) Les moyens utilisés par LC pour rechercher les cadres : (03 pts)
- Chasseurs de tête ;
 - Réseaux sociaux ;
 - Internet.
- b) L'entretien est une étape décisive dans le processus de recrutement qui permet à l'évaluateur de vérifier l'adéquation entre les compétences du candidat et le profil du poste à pourvoir et de s'assurer de ses potentialités. (03 pts)
- N.B : Accepter toute utilité correcte.** (4.50 pts)
- c) LC recourt au :
- Recrutement interne : LC propose des évolutions verticales et horizontales à ses collaborateurs ;
 - Recrutement externe : LC procède à de nouveaux recrutements afin de remplacer le personnel retraité et d'accompagner les projets entrepris.
- 2) L'intérêt de la gestion des carrières pour les collaborateurs : (4.50 pts)
- Possibilité d'évolution du statut et des responsabilités ;
 - Satisfaction des besoins d'estime ;
 - Possibilité d'améliorer son revenu,...
- N.B : Retenir deux éléments de réponse.**
- 3) a) LC dispense une formation initiale car elle réserve 20% des places à des candidats extérieurs issus d'écoles et d'instituts partenaires. (1.50 pt)
- b) Deux éléments du plan de formation de LC : (03 pts)
- Les bénéficiaires : 420 collaborateurs ;
 - Durée : 2000 jours-homme.
- 4) a) Les éléments déterminants de la révision de la rémunération des cadres de LC : (03 pts)
La performance et le potentiel de chaque cadre.
- b) La forme de rémunération des ouvriers de LC : Rémunération au temps. (1.50 pt)

Annexe N°1 : Les stratégies de LESIEUR CRISTAL (09 pts)

Actions de LC (1.50x2)	Stratégie correspondante (1.50)	Un avantage (1.50x3)
Diversification du portefeuille produit.	Développement du produit	Conquête de nouveaux clients ; Augmentation du chiffre d'affaires.
Poursuite de l'optimisation des coûts opérationnels.	Domination par les coûts	Augmentation de la part de marché ; Affaiblissement de la concurrence.
Poursuite des efforts de développement des ventes à l'export.	Internationalisation	Rayonnement international ; Atteinte de la masse critique.

N.B : Retenir un avantage juste.

Annexe N°2 : Croissance de LESIEUR CRISTAL (06 pts)

Actions réalisées en 2017	Mode de croissance (1.50x2)	Modalité de croissance (1.50x2)
Création de l'entité Lesieur Cristal Inc. aux Etats Unis.	Interne	Investissement (Création de filiale)
Acquisition de 100 % du capital de la société INDUSALIM	Externe	Prise de contrôle

Annexe N°3: Ratio de rentabilité commerciale de LESIEUR CRISTAL en 2017 (03 pts)

Formule	Calcul (01pt)	Lecture (02 pts)
$\frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Chiffre d'affaires}}$	$291/4517 = 0,06$	En 2017, chaque 100 DH de ventes réalisées rapporte à LC 6 DH de résultat d'exploitation.

N.B : Retenir toute lecture correcte.

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