Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Groupe Scolaire Anisse : 2017/2018 **2ème Bac GE** **EOAE**

Semestre 1 « Contrôle n°1 » : Durée : 2H

Fiche de présentation de l'entreprise

- **Raison sociale** : COLORADO
- **Date de création** : 1957
- **Effectif** : + de 370 personnes
- **Statut juridique** : Société anonyme
- **Adresse** : 5, allée des orchidées – Aïn Sebaa - Casablanca
- **Site :** www.colorado.ma
- **Activité** : Production de la peinture

Document 1 : Engagements de Colorado

Créé en 1957, **COLORADO** compte aujourd'hui parmi les leaders de la production de peintures de bâtiment au Maroc et figure au premier rang des producteurs de peintures décoratives. Conscient des impacts de ses activités et décisions, **COLORADO** s'engage dans une **stratégie** de développement durable prenant en compte la dimension environnementale, économique et sociale afin de maintenir l'intégrité de l'environnement, assumer sa responsabilité sociale à l'égard de ses collaborateurs et de la société *et ainsi créer une économie innovante et prospère par le maintien d'une relation client basée sur l'écoute, l'innovation, la satisfaction de leurs besoins et l'anticipation de leurs attentes*. Depuis 2003, **COLORADO** s'est inscrite démarche d'amélioration continue. Au-delà de la certification ISO 9001,**COLORADO** a pu décrocher en 2009 la certification OHSAS 18001 et la certification ISO14001, ce qui fait d'elle la seule société de peinture du Maroc triplement certifiée qualité, **environnement** et santé et sécurité au travail.

Source : www.colorado.ma (texte adapté)

Document 2: Résultat net en hausse de 49%

Colorado, entreprise familiale de peinture, mise sur **l'innovation** et le marketing pour tirer son épingle du jeu. Avec une consommation moyenne de 4 kg de peinture par an, le marocain fait pâle figure par rapport à son voisin tunisien (6 kg par an) et aux européens (8 à 12). La production au Maroc atteignait 130 000 tonnes par an pour une valeur de 2.3 milliards de DH à la fin de 2004 (derniers chiffres disponibles) ; soit 0.6% du PIB. Depuis 2000, le secteur connaît une croissance de 7% par an. Trois activités animent le marché : l'industrie, la carrosserie et le bâtiment qui consomme les trois quarts de la production. Si le dynamisme de la construction doit se maintenir, la forte capacité de production actuelle (230 000 tonnes par an) et le démantèlement douanier d'ici à 2012, qui ouvrira le marché aux peintures étrangères, pourraient mettre la pression sur les marges et les prix.

Source : Finances News du 20 octobre 2009 (texte adapté)

Document 3 : Contreperformances, développement et perspectives

«L'entreprise enregistre un repli d'activité, mais continue tout de même sur une tendance d'évolution des résultats à deux chiffres». C'est en substance ce qu'annonce Abed Chagar, directeur général de Colorado, lors de la présentation des résultats de l'entreprise. «Le marché de la peinture est fortement corrélé à la conjoncture globale, mais la situation est loin d'être désastreuse», tient à préciser Chagar. Mais les effets de la crise que traverse le secteur du bâtiment ainsi que l'assèchement de liquidités ont eu un impact sur cette activité. Colorado clôture en effet le premier trimestre avec un chiffre d'affaires de 306 millions de DH, soit une baisse

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

de 4,8% par rapport à la même période de l'année dernière. Pareil pour le tonnage livré qui enregistre une contreperformance de 5,4%.

Le groupe a tout de même réussi à dégager une marge brute en croissance de 1,8% (135 millions de DH). Selon Meryem Lotfi, directrice financière, cette performance est attribuée à «l'augmentation partielle des tarifs des ventes et à l'optimisation des prix à l'achat. Sur le marché international, le chiffre d'affaires réalisé est en nette amélioration. Colorado compte parmi les 4 peinturiers cotés en bourse en Afrique. Un atout pour renforcer sa présence en Afrique du Nord et de l'Ouest. Sur le volet distribution, le management relève une faiblesse des provisions clients: «90% des produits écoulés sur le marché se font à travers les drogueries, une relation complexe à gérer en termes de politique crédits.

Dans le cadre de sa politique de développement, le fabricant poursuit son implantation à travers le pays avec l'ouverture d'un nouveau showroom à Marrakech, le 6e du réseau. Déjà présent sur le marché de la peinture bâtiment, peinture décorative et carrosserie, Colorado ambitionne de s'attaquer à d'autres **segments**. Pour y arriver, l'entreprise se dote des moyens requis. La recherche et développement étant une composante clé, plusieurs nouveaux produits ont été récemment lancés.

Parallèlement, l'entreprise a procédé à l'extension du hangar de stockage de Dar Bouaâza, dont l'objectif est de doubler la capacité de stockage des produits finis. Dans le court terme, l'entreprise prévoit la création d'une annexe pour la gestion des déchets. Elle compte aussi déménager de l'usine de Ain Sbaâ pour faire de l'unité de Dar Bouaâza un site intégré.

Source : **Leconomiste Du** 09/10/2013 (texte adapté)

Travail à faire n° 1 :

1) Préciser le métier et la mission de l'entreprise (2pt)
2) Expliquer les termes soulignés (2pts)
3) Dégager les finalités de l'entreprise en précisant leur nature (2pts)
4) Dans un tableau présenter le diagnostic stratégique (analyse SWOT) de l'entreprise (4pts)
5) Rappeler l'utilité du diagnostic stratégique (1pts)
6) En se basant sur les documents déterminer les actions menées par l'entreprise pour assurer son développement sur le marché. (2pts)

Travail à faire n° 2 : (2 pts)

Classer les décisions suivantes en **décisions stratégiques, tactiques et opérationnelles**

Recherche d'un emprunt - lancement d'un nouveau produit - Acquisition d'une machine –

Augmentation des salaires des cadres - Réparation d'un ordinateur - Création d'une filiale -

Formation pour le personnel - Achat de matières premières- Embaucher des ouvriers.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Groupe Scolaire Anisse : 2017/2018 **2ème Bac GE** **EOAE**

Semestre 1 « Contrôle n°1 » : Durée : 2H

Travail à faire n° 3 : (5 pts)

A RENDRE AVEC LA COPIE

Répondre par vrais ou faux. Justifier ?

Propositions	V/F	Justification
1) L'objectif de l'entreprise est son savoir faire		
2) Les décisions opérationnelles portent sur le long terme		
3) Les menaces de l'entreprise sont les atouts offerts par l'environnement		
4) La finalité est résultat quantitatif à atteindre		
5) La qualité des produits est une force.		
6) Les caractéristiques de l'environnement ont une importance dans le choix de la stratégie		
7) La formation du personnel est une finalité sociétale		
8) Les décisions stratégiques sont réversibles		
9) Le cycle de vie d'un produit comprend cinq étapes.		
10) La demande des clients est une opportunité.		

Bon courage

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع