Madarisy.com : مصدر هذا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة الاستدراكية 2020

- الموضوع –

TTTTTTTTTTTTTTTTTT | RS 54

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

المادة	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	مدة الإنجاز	2
الشعبة أو المسلك	شعبة علوم الاقتصاد والتدبير : مسلك العلوم الاقتصادية	المعامل	3

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.
- **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 : Stratégie et croissance Cas : **Compagnie Chérifienne de Chocolaterie « Aiguebelle »**	2 – 3	13.25 pts
▪ Dossier N°2 : Gestion des ressources humaines Cas : **Mondelèz International**	4 – 5	06.25 pts
Présentation de la copie……		0.50 pt
Note totale ……		20 pts

Compagnie Chérifienne de Chocolaterie « Aiguebelle »

Dénomination sociale : Compagnie Chérifienne de Chocolaterie
Siège social : 174, Route des Oulad Ziane, Casablanca
Forme juridique : S.A.R.L.
Date de création : 1941
Capital social : 55 000 000 MAD
Secteur d'activité : Agroalimentaire
Site internet : www.aiguebelle.com

Mondelèz International

Dénomination sociale : Mondelèz International
Siège social : Deerfield, Illinois, USA
Forme juridique : Société par actions
Date de création : 1923
Capital social : 25,16 milliards US$
Secteur d'activité : Agroalimentaire
Site internet : www.mondelezinternational.com

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°1 : Stratégie et croissance

Cas : **Compagnie Chérifienne de Chocolaterie "Aiguebelle"**

Document 1.1 : Présentation de la Compagnie Chérifienne de Chocolaterie « Aiguebelle »

Créée en 1949, la Compagnie Chérifienne de Chocolaterie Aiguebelle (CCC Aiguebelle) élabore de manière traditionnelle des chocolats et confiseries de qualité. Forte d'un savoir-faire de fabrication du chocolat, Aiguebelle perpétue la tradition de qualité qui fait la renommée de ses créations.
L'exigence dans le choix des matières premières, l'expertise, l'engagement des équipes et la recherche permanente de l'excellence, ont permis à Aiguebelle de maintenir sa place de leader sur le marché national et se positionner à l'international.
Fabriquer des produits de qualité est depuis toujours la priorité de l'entreprise. Une priorité qui traduit plus que jamais la volonté de la chocolaterie Aiguebelle de satisfaire l'ensemble des clients particuliers et professionnels en répondant à leurs exigences.

Source : www.aiguebelle.com

Document 1.2 : Marché marocain du chocolat

Au Maroc, il n'existe pas, aujourd'hui, de maturité du marché de la consommation pour que le vrai chocolat reçoive toute l'attention et tout le respect qu'il mérite. Le chocolat étant un produit hédonique (*), la notion de plaisir prend une dimension plus importante que dans le cas d'autres produits.
La consommation moyenne des Marocains en chocolat reste faible en dépit d'un marché de plus en plus alimenté par toute sorte de produits. Importé ou produit localement, le chocolat au Maroc reste une niche à développer, mais il faut surtout lui assurer la protection nécessaire face notamment aux dangers de la contrebande.

(*) Produit hédonique : *produit acheté principalement pour se faire plaisir.*

Source : La Nouvelle Tribune du 20 décembre 2018

Document 1.3 : Lancement de nouveaux produits

Aiguebelle lance une panoplie de 14 produits diversifiés regroupés sous une nouvelle gamme : Aiguebelle « Ma Pâtisserie ». Incluant des produits contenant du chocolat, du sucre chocolaté et des compléments (amandes), cette gamme a été conçue pour accompagner les Marocain(e)s dans la préparation de leurs pâtisseries quotidiennes, mais aussi lors des fêtes et célébrations.
A cet effet, l'entreprise ambitionne avec cette nouvelle gamme de renforcer sa position sur le marché national B to C (*), et plus précisément sur le segment Pâtisserie « Ménagère », un segment à fort potentiel, enregistrant une progression de plus de 15% sur les douze derniers mois.
Elle est aussi la première entreprise marocaine à avoir lancé une gamme de bonbons sans sucre et fabriqués localement. Dans la mesure où le marché n'était pas mûr, l'entreprise a constaté que cela demandait de consentir des efforts disproportionnés par rapport au potentiel local. Elle a décidé alors en 2014 de se recentrer sur son métier de base, le chocolat.
(*) B to C (Business to Consumer) : *du professionnel vers le consommateur.*

Source : Magazine Agroalimentaire du Juillet 2019

Document 1.4 : Programme d'investissement

Aiguebelle accorde une grande importance à l'innovation. De ce fait, elle s'est dotée en 2011 d'une entité Recherche et Développement (R&D) lui permettant de se réinventer constamment. Que ce soit pour le design évolutif de ses produits existants ou à venir, Aiguebelle a su s'adapter aux évolutions du marché et aux attentes de ses clients. Son laboratoire de contrôle physicochimique lui permet d'accompagner tous les développements des produits et des innovations avec des analyses et des contrôles réguliers.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هذا الملف هو موقع مدارسي

(…) Dans le cadre de la Vision 2021, la chocolaterie Aiguebelle annonce un investissement de 300 millions de Dirhams, qui lui permettra de poursuivre sa modernisation et de construire, à partir de 2019, une nouvelle usine à Bouskoura avec une centaine d'emplois nouveaux à la clé.

Document 1.5 : CCC Aiguebelle à l'international

En 2012, CCC Aiguebelle a construit au Cameroun une usine importante et moderne de transformation de cacao via sa filiale « Cameroon Investment Company ». L'usine a une capacité de 40 000 tonnes par an et emploie 500 personnes. L'objectif est la quête de croissance sur le marché subsaharien, mais aussi la sécurisation de l'approvisionnement d'une matière première que les analystes annoncent en pénurie à partir de 2020. En 2018, elle réalise plus de 30% de son chiffre à l'export.

Sources des documents 1.4 et 1.5 : Magazine énergie mines & carrières du 17 décembre 2018
Les Eco du mardi 3 décembre 2013

Document 1.6 : Evolution du chiffre d'affaires de CCC Aiguebelle

	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires (en millions MAD)	195,67	232,7	252	274,09

Source : www.maroc1000.net

Travail à faire N°1 (13.25 pts)

N°	Questions	Barème
1	Préciser pour CCC Aiguebelle : a) Le métier ; b) La mission ; c) La finalité économique.	 0.50 pt 0.50 pt 0.75 pt
2	Relever pour CCC Aiguebelle : a) Deux forces ; b) Une opportunité ; c) Une menace.	 0.50 pt 0.50 pt 0.50 pt
3	Montrer la place du diagnostic stratégique dans le processus de planification de l'entreprise.	01 pt
4	Compléter l'Annexe n°1.	1.50 pt
5	Compléter l'Annexe n°2.	1.50 pt
6	Présenter deux effets de la construction de la nouvelle usine de Bouskoura sur l'activité de CCC Aiguebelle.	1 pt
7	a) Représenter graphiquement l'évolution du chiffre d'affaires de CCC Aiguebelle de 2015 à 2018 ; b) Calculer le taux de variation du chiffre d'affaires de CCC Aiguebelle en 2018 par rapport à 2015 ; **NB : Retenir deux chiffres après la virgule.** c) Interpréter l'évolution du chiffre d'affaires de CCC Aiguebelle de 2015 à 2018.	1.50 pt 0.75 pt 1.25 pt
8	a) Relever un indicateur qualitatif de croissance de CCC Aiguebelle ; b) Illustrer le mode de croissance interne de CCC Aiguebelle ; c) Présenter deux limites de ce mode de croissance.	0.25 pt 0.50 pt 0.75 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines

Cas : **Mondelèz International**

Document 2.1 : Communication interne

Une communication interne efficace et régulière permet sur le long terme la performance de l'entreprise. Les informations transmises doivent être pertinentes, fiables, claires et disponibles.

Dans ce contexte, les usines de la multinationale Mondelèz International accordent une grande importance aux circuits de la communication interne par le biais de la hiérarchie mais aussi grâce aux représentants du personnel. En effet, ces circuits ont pour objectif commun de permettre la circulation de l'information pour chacun des salariés des usines. De plus, ils intègrent également la finalité de cohésion et donc de motivation pour fédérer les équipes.

Différents moyens de communication sont utilisés, les réunions mensuelles par service ou hebdomadaire pour l'équipe de production, les notes d'information internes, les panneaux d'affichage ainsi que les moyens numériques avec l'Intranet du groupe Mondelèz International, les mails,…

Source : Magazine Revue de l'industrie agroalimentaire N° 764

Document 2.2 : Recrutement et intégration chez Mondelèz International

Nous invitons les jeunes diplômés qui souhaitent rejoindre notre groupe à visiter notre site Internet pour postuler à nos différentes offres d'emploi. Ils seront recontactés par un cabinet ou par un chargé de recrutement Mondelèz International. Puis, ils auront un entretien face à face avec un membre de l'équipe recrutement Ressources Humaines Mondelèz International. A l'issue de cet échange, si la candidature est validée, le candidat retenu aura un dernier entretien.

Un nouvel arrivant chez Mondelèz International est accueilli en premier lieu par son manager et son équipe. Nous l'invitons ensuite à une journée d'accueil où nous lui présentons le groupe, les chiffres clés, l'historique, les produits et nos valeurs. Ce moment se veut interactif, ludique, pratique mais également une opportunité pour les jeunes de se projeter dans l'entreprise à plus long terme. C'est aussi la possibilité de rencontrer plusieurs collaborateurs. Nous mettons à disposition des managers et des jeunes arrivants une plateforme Intranet avec des conseils, des astuces, des actions-types pour réussir leurs parcours d'intégration.

Grâce à la diversité de nos métiers, nous offrons des parcours de carrière variés avec des possibilités d'évolution intéressantes. Ainsi, nous proposons à nos collaborateurs des programmes internationaux sur trois ans qui leur permettent d'occuper trois métiers différents dans au moins deux pays afin de développer leur mobilité et leur adaptabilité.

Source : www.iquesta.com

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°2 (06.25 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	a) Relever trois moyens de communication interne utilisés par Mondelèz International ; b) Illustrer le rôle informatif de la communication interne pour Mondelèz International ; c) Ressortir deux caractéristiques d'une communication interne efficace.	0.50 pt 0.50 pt 0.50 pt
2	a) Relever l'instance de représentation du personnel de Mondelèz International ; b) Citer une autre instance représentative du personnel ; c) Expliquer le rôle de la représentation sociale pour Mondelèz International.	0.50 pt 0.25 pt 1 pt
3	Compléter l'Annexe n°3.	1 pt
4	a) Schématiser le processus de recrutement de Mondelèz International ; b) Repérer le moyen de sélection des candidats utilisé par Mondelèz International ; c) Présenter l'utilité de ce moyen de sélection dans le processus de recrutement.	0.75 pt 0.25 pt 0.50 pt
5	Relever les actions d'intégration des nouvelles recrues de Mondelèz International.	0.50 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Annexes à compléter et à rendre avec la copie

Annexe N°1 : Stratégies de CCC Aiguebelle

Stratégie adoptée	Illustration	Un avantage
…….. ……...	CCC Aiguebelle lance une panoplie de 14 produits diversifiés	…….... ……..
Stratégie de recentrage	……...…… ……..…… ……..……	…….... ……..

Annexe N°2 : Stratégie d'internationalisation de CCC Aiguebelle

Modalités
……...……..……..
……
Deux objectifs
▪ ……...……..…… ▪ ……...……..……

Annexe N°3 : Politique de recrutement de Mondelèz International

Mode	Illustration	Un avantage
Interne	……..…… ……..……	…… ……
Externe	……..…… ……..……	…… ……

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع