Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Examen Blanc

Matière : EOAE	**2ème bac Sciences économiques**	**Durée : 3H**
G.S Anisse	**Prof : Adil Zarfi**	**2016/2107**

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.

Présentation de l'entreprise

Création	Octobre 1985
Forme juridique	Société anonyme
Siège social	Angle Avenue Annakhil et Ben Barka Hay Ryad Rabat (Maroc)
Activité	Grande distribution
Filiales	Best Real Estate Gestion, Metro Cash & Carry Maroc
Effectif	5 500
Introduction en bourse	2008

Dossier N° 1 : Approvisionnement, Marketing et fonction financière

Document 1 : Nouvelle politique d'achat chez la bel'vie

La progression de la marge de **Label'Vie S.A** tient à un certain nombre de projets liés à une amélioration des conditions d'achat concernant la partie fruits, légumes, poissons, boucherie et volaille. « Nous avions des problématiques de fraîcheur dans nos magasins. Pour cela, nous sommes partis à la source afin de neutraliser la cascade d'**intermédiaires**. Aujourd'hui, nous nous approvisionnons directement chez l'agriculteur. Ce qui nous a fait gagner énormément de **marge** au niveau de nos magasins avec une meilleure qualité et fraîcheur de produit », explique Hanane Amraoui, directrice des Achats du groupe.

Source : http://www.leconomiste.com/article/1009797-label-vie-accelere-l-ouverture-de-magasins

Document 2 : démarche Marketing dans la bel,vie

Le groupe Label'Vie prépare une nouvelle arme pour séduire une clientèle très exigeante. Il s'agit du lancement d'un nouveau concept Carrefour Gourmet dans un supermarché situé près du Vélodrome de Casablanca. «17 autres magasins sont candidats pour être convertis dans les années à venir », souligne ChrysteleRonceray, directrice générale adjointe en charge du pôle Marketing de Label'Vie. Ce concept est décliné en quatre piliers : le premier est basé sur une gamme de produits plus riche en assortiments et de produits bio. Le deuxième aspect porte sur une ambiance dans le magasin. Pour cela le groupe a confié l'architecture, l'aménagement et le design de ces points de vente à une agence suisse. Le troisième volet vise à renforcer la qualité de service. Des formations ont été réservées pour tout le cœur de métier du groupe. Le dernier pilier a pour objectif de **faire appel à des partenaires de renom pour exercer leur spécialité dans les magasins**. « Tout a changé sauf les prix », explique la directrice Marketing Label'Vie.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 3 : Indicateurs financiers

Côté résultat, à fin 2016, le groupe a dégagé un chiffre d'affaires consolidé en hausse de 12,3% à 7,5 milliards de dirhams, tiré principalement par l'amélioration des ventes. Le ticket moyen d'un client de Label'Vie varie entre 80 et 250 dirhams dans un supermarché. Il est de 250 dirhams dans un hypermarché et de 1.600 dirhams dans hypercash. Le taux de marge brute est en hausse de 2,4 points, avec un résultat net de 164 million de dirhams pendant la même année. Par segment, le supermarché marque une progression de 6,3% grâce à une croissance des ventes (+2,5%). Ce segment représente 40% des ventes du groupe. Cette hausse s'explique par l'effet des ouvertures réalisées. L'hypermarché lui, enregistre une hausse de 36,4% à fin 2016. Une performance alimentée par l'ouverture du Carrefour Casablanca Sidi Maarouf et celui de Tanger Socco Alto. Ce segment représente 25% des ventes du groupe. La même tendance est enregistrée dans l'hyper cash dont l'activité est en hausse de 2,9%.

(…) Le groupe prévoit l'ouverture de 13 nouveaux magasins en plus de 2 qui ont déjà ouvert à Rabat et Salé. Le montant global de l'investissement s'élève à 1 milliard de dirhams. « Nous souhaitons renforcer notre présence dans le Nord par l'ouverture de deux supermarchés à Tétouan et deux autres à Tanger et un hyper dans la même région », dévoile Rachid Hadni, DG de Label'Vie.

Source : http://www.leconomiste.com/article/1009797-label-vie-accelere-l-ouverture-de-magasins

Travail à faire N°1(6 points)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	D'après le document 1 : a)Expliquez les termes en gras soulignés ? b) Relevez les raisons de la nouvelle politique d'achat de la bel'vie, en déduire les avantages. c)Précisez le rôle de l'organisation de l'approvisionnement et la gestion de stockage chez la bel'vie.	 **(0,5pt)** **(0,5pt)** **(0,5pt)**
2	D'après le document 2 : a) Expliquer la phrase en gras soulignées en qualifiant le type de ce partenariat. b) Dégager les éléments du marketing mix du nouveau concept lancé par la bel'vie. c) Donnez plus de détail pour la mise en œuvre du premier pilier. d) Distinguez entre la qualité du service et du produit dans la branche de distribution.	 **(0,5pt)** **(0,5pt)** **(0,5pt)** **(0,5pt)**
3	D'après le document 3 : a) Calculez et interprétez le ratio de rentabilité commerciale de la bel'vie. b) Relevez les indicateurs de la croissance de la bel'vie c) Caractérisez les segments de la bel'vie, en précisant le critère de segmentation utilisé. d) Caractériser le type d'investissement engagé selon objet et la nature/objectif. e) Est-ce qu'on peut parler d'un BFR dans la branche de distribution, Justifiez votre réponse.	 **(0,5pt)** **(0,5pt)** **(0,5pt)** **(0,5pt)** **(0,5pt)**

Dossier N° 2 : stratégie et croissance

Document 2.1 : Mission et finalités

Notre passion pour la croissance nous conduit toujours à rechercher de nouveaux axes de progrès dans notre métier de distributeur. Ainsi nous avons l'ambition de réussir plusieurs challenges en même temps : l'exploitation de plusieurs formats de distribution (supermarchés, hypermarchés et Hyper-cash), l'élargissement de notre présence territoriale, la construction de notre plate-forme logistique de Skhirat -une des plus grandes au Maroc-… Tout ce que nous entreprenons est animé par la volonté d'offrir à nos clients toujours plus de choix, de qualité et de service, et ce, à des prix de plus en plus compétitifs.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

La passion pour la qualité est notre principal engagement. Nos clients ont la garantie d'acheter des produits frais qui sont proposés aux meilleurs prix du marché. C'est ainsi que nous avons fait des courses un moment de détente dans une surface où la qualité et le prix vont de pair.

Notre charte de sécurité alimentaire et d'hygiène est parfaitement conforme aux normes légales et réglementaires en vigueur dans les marchés de référence.

Nous travaillions en équipe. Nous nous soutenons mutuellement. Nous aimons tous être impliqués. Nous reconnaissons, valorisons et sommes sensibles aux différences qui font que chacun de nos collaborateurs et clients est unique.

Protéger l'environnement est l'affaire de tous. Le groupe Label'Vie s'est engagé dans un programme global visant à préserver vos espaces de vie et à vous proposer des produits frais cultivés par nos agriculteurs marocains, et des produits sains respectueux de l'environnement.

www.labelvie.ma(texte adapté)

Document 2.2 : Les tendances du marché marocain

Sur le plan stratégique, il faut dire que **Label'Vie** se positionne déjà sur un marché en pleine effervescence. Selon l'étude effectuée en 2015 par le cabinet américain AT Kearney, visant à analyser le développement du secteur de la grande distribution, le Maroc occupe la 27e place des marchés émergents en 2014. Grâce à une population jeune et dynamique, une classe moyenne de plus en plus importante qui engendre de nouvelles habitudes de consommation et une baisse des prix accompagnée d'une hausse du pouvoir d'achat, le secteur de la grande distribution devrait connaître, selon le cabinet AT Kearney, une croissance annuelle de 5 % durant les prochaines années. Il entend poursuivre son programme de développement et ouvrir en 2017, 15 nouveaux points de ventes. Le Groupe entend par ailleurs maintenir en 2017 le trend haussier de ses différents indicateurs économiques et financiers conformément aux objectifs tracés.

Source : MEDIAS 24(texte adapté)

Document 2.3 : Fusion VLV vs Petra

La fusion entre VLV, le bras foncier de Label'Vie et le groupe Petra est un autre événement important qui a marqué l'exercice 2016. « Cette opération a pour objectif de créer un pôle immobilier foncier apte à optimiser cette activité et accompagner le groupe dans son développement», explique Amine Bennis, directeur administratif et financier. Avec l'intégration de Petra, VLV gère 4 milliards de dirhams d'actifs avec une surface locative qui s'élève à 215.000 m² et 480 locaux commerciaux. La filiale du groupe Label'Vie (60%) dispose d'un plan d'investissement de 3 milliards de dirhams sur les 5 prochaines années.

Le groupe Label Vie a signé également un accord de franchise exclusif avec le groupe Carrefour en 2009. Dans le cadre de ce partenariat, le groupe Label Vie bénéficie de toute l'expertise du groupe ainsi que d'une distribution exclusive de ses produits Carrefour dans tous les supermarchés Carrefour Market et les hypermarchés Carrefour.

L'économiste 19/11/2010(texte adapté)

Document 2.4 : Performances du groupe

Depuis l'ouverture du premier supermarché à Rabat, il y a plus de 25 ans, la société a parcouru du chemin, pour atteindre aujourd'hui plus de 48 points de vente, Le chiffre d'affaires du Groupe Label'Vie en 2016, s'est établi à 7 557.3 MDH en augmentation de 12.3% par rapport à 2015. Cette évolution est portée par : L'augmentation des ventes de marchandises de 11% par rapport à l'exercice précèdent, soit 646 Mdhs de ventes additionnelles. Le résultat d'exploitation consolidé du Groupe a enregistré en 2016 une croissance de 41.6% pour s'établir à 373.0 MDH, et ce grâce à l'augmentation des volumes d'activités et aux effets d'économie d'échelle réalisés sur les charges de fonctionnement. Ainsi le **résultat courant consolidé** est passé de 163,5 MDH en 2015 à 250.0 MDH en 2016 et le résultat net consolidé en 2016 s'est par ailleurs bonifié de 50.6% par rapport à l'exercice 2015.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°2(8 points)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	a)Indiquer le métier de base de La bel'vie ? b) Préciser la mission c)Repérer les facteurs clés de succès de Label'vie	**(0,25pt)** **(0,25pt)** **(0,5pt)**
2	a) Relever et caractériser les finalités de la bel'vie b) Dégager, dans le document 1.2, deux opportunités de l'environnement de La bel'vie	**(1,5pt)** **(0,5pt)**
3	Définir les termes Franchise et fusion	**(0,5pt)**
4	Relever les options stratégiques et les modalités utilisées par la bel'vie.	**(1 pts)**
5	Quelles sont les synergies découlant de l'accord entre Label'vieet ses partenaires.	**(0,5pt)**
6	a) Calculer le taux de variation durésultat courant consolidé entre 2015 et 2016 ; b) Interpréter cette évolution.	**(0,5pt)** **(0,5pt)**
7	Relever des documents 2.3 et 2.4 deux indicateurs de croissance quantitatifs et deux qualitatifs	**(0,5pt)**
8	Préciserles modes de croissance du groupe Label'vie et montrer leurs avantages et leurs limites.	**(1,5pts)**

Dossier N° 3: Gestion des ressources humaines

Document 3.1 : Avis de recrutement

Responsable magasin Carrefour Market

Mission : Assurer l'exploitation du magasin dont vous avez la charge afin de garantir la satisfaction des clients du magasin et la réalisation des objectifs économiques et commerciaux définis (résultat d'exploitation. Optimisation de ses stocks).Pour cela vos **domaines de résultats** sont :Animation Commerciale, Exploitation / Gestion courante, Gestion des actifs du Magasin, Gestion des Hommes, Satisfaction Client, Suivi de la performance

Profil requis : De formation BAC+4/BAC+5 en commerce, vous justifiez d'une expérience probante de plus de 5 ans, **dont 3 ans (minimum) dans un centre de profit**, dans laquelle vous avez développé les compétences suivantes :

- Capacité à gérer l'actif de son magasin
- Capacité à organiser la gestion des stocks de produit
- Capacité à suivre et assister l'exécution des plans d'implantation
- Capacité à piloter la performance (reporting) de l'activité dans son périmètre et suivre les indicateurs…

Orientation service clients, Sens relationnel & de la communication, Initiative & Réactivité, Leadership, Développement des autres/Management des équipes, Adhésion aux valeurs de l'entreprise ; sont les atouts et facteurs clés de ce poste.**Si vous vous reconnaissez dans ce poste, rejoignez nous!**

www.Labelvie.ma

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 3.2 : L'intégration

Dans le cadre de sa politique RH Label'vie préconise le travail en équipe, la reconnaissance et la récompense des performances. Legroupe a bâti sa réussite sur la motivation et l'épanouissement de ses collaborateurs au sein de l'entreprise. Ainsi, dès leur arrivée, il veille à ce que l'intégration se passe dans les meilleures conditions, notamment, via un dispositif d'intégration mis en place qui permet de guider leurs premiers pas, instaurer un bon climat social et de susciter en eux le sentiment d'appartenance et l'adhésion à ses valeurs.

Ainsi, les nouvelles recrues profitent d'un parcours d'intégration élaboré et diversifié, composé essentiellement de visites des magasins des différentes enseignes, de stages de formation et d'accompagnement sur le terrain pour mieux les préparer aux postes qu'ils occupent.

Source :www.labelvie.ma (texte adapté

)

Travail à faire N°3(6points)

N°	Questions	Barème
1	a) Relever les qualités personnelles et professionnelles recherchées dans l'avis de recrutement ; b) D'après vos connaissances personnelles, citer l'intérêt du recrutement pour l'entreprise c) Reproduire et compléter le tableau suivant : Mode de recrutement | Justification | Deux avantages | Deux limites | | | | d) Quels sont les moyens utilisés par Label'vie pour l'intégration des nouvelles recrues	**(0,5pt)** **(0,5pt)** **(1,5pts)** **(0,5pt)**
2	**a)** Relever dans le document 2.2 les domaines de la GRH de Label'vie **b)**Expliquer comment la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences peut améliorer la politique de recrutement Synthèse : D'après les documents et vos connaissances personnelles, rédiger une synthèse de 12 lignes traitant comment un bon style de commandement, les instances de représentation des salariés, les relations sociales et les facteurs de motivations peuvent améliorer le climat social dans la bel'vie.	**(0,5pt)** **(0,5pt)** **2 Pts**

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع