Madarisy.com : مصدر هذا الملف هو موقع مدارسي

المملكة المغربية

وزارة التربية الوطنية والتعليم العالي وتكوين الأطر والبحث العلمي

المركز الوطني للتقويم والامتحانات

الصفحة
1 / 7

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة الإستدراكية **2010**

الموضوع

المـــــــادة:	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	RS55	المعامل: 6
الشعـــب(ة) أو المسلك :	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك علوم التدبير المحاسباتي		مدة الإنجاز: 3

- ✓ L'utilisation de la calculatrice est autorisée ;
- ✓ Aucun document n'est autorisé ;
- ✓ 0.5 point de la note sur vingt sera consacré à la présentation soignée de la copie : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.

✳

L'épreuve est composée de 7 pages et se présente sous la forme suivante :

Dossiers et documents	Page N°	Barème
• Page de garde ……	1	
• Présentation de l'entreprise ……	2	
• Dossier N° 1: Organisation de l'approvisionnement et de la production - Document 1.1 …… - Document 1.2 ……	2 2 et 3	04
• Dossier N° 2 : Fonction financière et mercatique - Document 2.1 …… - Document 2.2…… - Document 2.3……	4 4 4	04.50
• Dossier N° 3 : Stratégie et croissance - Document 3.1 …… - Document 3.2 ……	5 5 et 6	06
• Dossier N°4 : Gestion des ressources humaines (GRH) - Document 4.1 …… - Document 4.2 ……	7 7	05
• Présentation et soin ……		0.50
• Note totale ……		20 pts

✳

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Cas LGMC SA

Présentation de l'entreprise :

- Dénomination sociale : Les Grandes Marques et Conserveries Chérifiennes Réunies
- Siège social : 37 rue des Aït Ba Amrane, 20300 Casablanca
- Téléphone : 05 22 77 72 99
- Fax : 05 22 98 43 36
- Site web : www.lgmcindustries.com
- Forme juridique : Société anonyme à conseil d'administration
- Date de constitution : 1 er juillet 1946
- Exercice social : Du 1er avril au 31 mars
- Capital social : 119 017 600 dirhams entièrement libéré, composé de 915 520 actions (au 31/03/2009) d'une valeur de 130 dirhams chacune.
- Activité principale : La fabrication, l'achat, la vente, l'importation et l'exportation de tous produits alimentaires (conserves de poissons et d'abricots)

Dossier N° 1: Organisation de l'approvisionnement et de la production

Document 1.1 : Approvisionnement en poissons

LGMC SA s'approvisionne auprès de mareyeurs (*) et d'armateurs (*). La société doit obligatoirement passer par l'Office National des Pêches (ONP) pour gérer sa relation avec les armateurs. L'ONP retient une caution bancaire auprès de la société puis se charge du règlement des armateurs. Les approvisionnements auprès des mareyeurs se font de manière plus flexible puisque la société traite directement avec eux , les mareyeurs se chargent de l'interaction avec l'ONP. De plus, les mareyeurs offrent la plupart du temps un service complet qui inclut le transport de la matière première jusqu'à l'usine.
Afin de se prémunir des aléas liés à la saisonnalité des approvisionnements, LGMC SA a recours à l'achat de poissons congelés. La société dispose, par ailleurs, d'entrepôts frigorifiques de grande capacité au sein de ses usines qui lui permettent en cas d'approvisionnements très importants de conserver pendant la période voulue un stock tampon (*) de matières premières permettant de réguler les flux de production.

Source (de tous les documents) : www.cdvm.gov.ma

(*) Mareyeur **:** Grossiste qui vend du poisson et des fruits de mer.
Armateur : Celui qui équipe un navire de pêche ou marchand.
Stock tampon : Matières ou produits qui sont conservés pour faire face à une soudaine augmentation de la demande.

Document 1. 2 : Production

Préparation
Il existe deux types de préparation, une préparation manuelle et une préparation par filetage :

- Préparation manuelle : le poisson est d'abord étêté et éviscéré manuellement par des ouvrières. Puis il est immergé dans de l'eau saumurée avant d'être mis dans des boîtes ouvertes. Généralement, et suivant les programmes de production, la préparation manuelle est privilégiée lorsque le poisson est de moindre qualité et nécessite un temps de traitement court.

…/..

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

../…

- Préparation par filetage : le poisson est mis dans des machines fileteuses d'une capacité de 2 tonnes par heure (la tête et la queue sont coupées avant d'enlever les arêtes, le poisson est disposé sous forme de papillons ou de filets). Ce procédé est privilégié pour le poisson le plus frais, destiné à des produits de forte valeur ajoutée (SPSA, filets de poisson, sardines avec préparations spéciales,…).

Cuisson

Deux types de cuisson sont pratiqués :

Cuisson continue : le poisson défile à vitesse constante à l'intérieur d'un four en inox à 90°C, pendant une durée de 40 minutes. Ce procédé moderne est adapté à tous types de préparation. Il présente aussi l'avantage de permettre plusieurs réglages de cuisson en fonction de la température de chauffage et de la vitesse de défilement.

Cuisson statique : le poisson est mis dans des fours en acier pendant une durée courte (quelques minutes). Ce procédé présente des risques importants lors des manipulations (températures élevées) et l'obsolescence de sa technologie. Il reste néanmoins adapté à la cuisson de filets de poisson.

Sertissage et lavage de boîtes

Les boîtes ouvertes sont d'abord entièrement remplies d'huile (ou de sauces selon le produit fabriqué) avant d'être serties, c'est-à-dire fermées par pression sur la face supérieure.

Les boîtes sont ensuite lavées à l'eau chlorée avant d'être savonnées et rincées. La durée maximum entre le sertissage et la stérilisation est de 4 heures.

Stérilisation

La stérilisation des boîtes de conserves dure environ 55 mn à des températures comprises entre 115° et 120 °C. Les boîtes stérilisées sont alors stockées pendant 12 heures pour refroidir.

Conditionnement

Le conditionnement consiste en la mise sous étui des conserves de sardines ainsi que la mise en carton de ces conserves.

Système de contrôle de qualité

LGMC SA s 'inspire du procédé HACCP (Hazard Analytic Critical Control Point) pour assurer la qualité de ses produits. (…).

<table>
<tr><th>N°</th><th>Travail à faire : (04pts)</th><th>Barème</th></tr>
<tr><td>1.</td><td>Préciser le type d'approvisionnement en poissons de la LGMC ; justifier votre réponse.</td><td>0.50 pt</td></tr>
<tr><td>2.</td><td>Reproduire et compléter le tableau ci-dessous, en vous aidant du document 1.1.
<table>
<tr><th>Fournisseurs de LGMC en poissons</th><th>Avantages</th><th>Limites</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td></tr>
</table></td><td>01 pt</td></tr>
<tr><td>3.</td><td>Relever le(s) objectif(s) de la gestion de stocks de poissons pratiquée par LGMC ; justifier.</td><td>0.50 pt</td></tr>
<tr><td>4.</td><td>Schématiser les principales étapes du processus de production de conserves de poissons chez LGMC.</td><td>0.25 pt</td></tr>
<tr><td>5.</td><td>- a - Déterminer le mode de production selon les contraintes Commerciales ; Justifier.
- b - En rappeler deux avantages et deux inconvénients.</td><td>01.75 pt</td></tr>
</table>

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N° 2 : Fonction financière et mercatique

Document 2.1: Données financières de LGMC. SA
Exercice2008/2009

Eléments	Montants en K DH
Financement permanent	168 411
Actif immobilisé	58 065
Fonds de roulement	?
B.F.R	?
Trésorerie nette	- 19154

KDH : kilo dirhams (1 000 dh)

Document 2.2 : Marché et distribution

(…) La typologie des clients de LGMC SA à l'export est la suivante :
- Agents qui font office d'intermédiaires mais aussi de prescripteurs des produits LGMC SA ;
- Importateurs ;
- Centrales d'achats ;
- Industriels étrangers qui sous-traitent leur production.

En ce qui concerne le marché local, LGMC SA commercialise ses produits exclusivement par le biais de la société SOJAMFI.(…).

Document 2.3 : Politique de produits

L'activité principale de LGMC SA consiste en la production et la commercialisation de conserves de poissons, et notamment de sardines. De fait, les conserves de sardines représentent en moyenne 93% du chiffre d'affaires total sur la période 2006/2007-2008/2009.
Par ailleurs, la société est également présente dans la conserverie végétale à travers la production et la commercialisation de conserves d'abricots. Cette activité reste cependant marginale et représente en moyenne 2% du chiffre d'affaires sur les trois derniers exercices. Le chiffre d'affaires de la société est également constitué de ventes de déchets (rubrique autres). Chacun des produits, et notamment les conserves de sardines et de maquereaux, est décliné en produits « classiques » (poissons entiers) et en produits à plus haute valeur ajoutée. Ainsi, en ce qui concerne la conserve de sardines, LGMC SA présente la **gamme** suivante :
- Sardines « classiques » à l'huile (huile de soja, huile d'olive, huile de tournesol) ;
- Sardines « classiques » à la tomate ;
- Sardines sans peau et sans arêtes à l'huile, à la tomate, au citron, à l'ail, au basilic.

En ce qui concerne la conserve de maquereaux, la gamme de produits se décline comme suit :
- Maquereaux « classiques » au naturel, à la sauce tomate ou à l'huile ;
- Filets de maquereaux.

Le segment des conserves végétales est décliné en deux produits :
- Des oreillons d'abricots au sirop ;
- De la confiture d'abricots.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

N°	Travail à faire : (04.50 pts)	Barème
1.	Calculer : a. Le fonds de roulement ; b. Le besoin en fonds de roulement.	0.50 pt
2.	Interpréter a. Le fonds de roulement ; b. Le besoin en fonds de roulement ; c. La trésorerie nette .	01.50 pt
3.	Relever les catégories de clients de LGMC.	0.50 pt
4.	Préciser la nature des canaux de distribution des produits de LGMC ; justifier votre réponse.	01 pt
5.	Expliquer le terme souligné (document 2.3).	0.25 pt
6.	Présenter la gamme de produits de LGMC .	0.75 pt

Dossier N° 3 : Stratégie et croissance

Document 3.1 : Stratégies de développement

Les prévisions d'exploitation de la société sont basées sur trois orientations stratégiques principales :

- Exporter vers de nouveaux marchés et développer les marchés où LGMC SA est peu présente ;
- Développer des produits à forte valeur ajoutée ;
- Moderniser l'outil industriel afin d'améliorer le niveau de qualité actuel.

Le premier axe de développement de LGMC SA se trouve dans les pays où la société est aujourd'hui peu ou pas présente, comme par exemple l'Europe de l'est, la France ou encore les Amériques. Le management de LGMC SA a d'ores et déjà mis en œuvre cette politique de diversification géographique et a réussi à s'introduire sur de nouveaux marchés porteurs d'avenir tels que l'Europe de l'Est.

Le deuxième axe de développement réside dans l'accroissement des produits à forte valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires global, tels que les conserves de sardines sans peau et sans arêtes. Un des objectifs annoncés de la société est d'augmenter la part de ces produits, ce qui lui permettra d'un côté d'améliorer le taux de marge global et de l'autre côté d'augmenter les volumes produits grâce au gain de nouveaux marchés demandeurs de ce type de produits.

Enfin, la société envisage de continuer à investir dans son outil de production afin de le moderniser et d'améliorer les rendements quantitatifs et qualitatifs de ses produits.

Document 3.2 : Croissance

En 2007/2008, dans un contexte de stagnation des exportations marocaines de conserves des produits de la mer, LGMC SA a accru ses parts de marché pour représenter près de 12% des exportations marocaines de la filière. Les principaux événements qui ont permis à la société de réaliser cette performance sont :

- L'entrée sur le marché nigérian, qui a permis d'accroitre le chiffre d'affaires de près de 29 MDH ;
- L'accroissement des ventes sur le marché allemand, lié notamment au contrat conclu avec l'enseigne LIDL ;

.. /...

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

../...

Ainsi, en 2007/2008, le chiffre d'affaires total de la société s'établit à 406 MDH, soit une progression de 8.2% par rapport à l'exercice précédent.

En 2008/2009, les ventes de LGMC SA affichent une baisse de 10.4% en raison d'un effondrement des ventes au deuxième semestre de l'exercice (-38.4% par rapport au deuxième semestre de l'exercice 2007/2008) et ce, en dépit de la très bonne tenue des ventes durant le premier semestre de l'exercice (+35.6% par rapport au premier semestre de l'exercice 2007/2008). Cette évolution négative des ventes s'explique par une multitude de facteurs :

- Le retournement de la conjoncture économique mondiale à partir du deuxième semestre entraînant une baisse de la demande en Europe de l'Ouest et dans certains pays africains dont les performances économiques sont corrélées aux cours des matières premières ;
- La très forte baisse du cours de la livre sterling sachant que le marché anglais représente le premier marché européen de LGMC SA.
- Les difficultés sur le marché allemand en raison de l'arrêt d'un important contrat, conséquence de la livraison à LGMC SA par un fournisseur d'huile impropre à la consommation ayant généré des retards importants de livraison de produits finis. L'arrêt de ce contrat a représenté un manque à gagner en terme de chiffre d'affaires d'environ 23 MDH.

N°	Travail à faire : (06 pts)	Barème
1.	Identifier les choix stratégiques de LGMC ; justifier votre réponse.	01.50 pt
2.	Préciser l'intérêt de chaque choix stratégique pour LGMC ;	01.50 pt
3.	a. Relever un indicateur de croissance de LGMC pour la campagne 2007/2008. b. Déterminer les facteurs explicatifs de cette croissance.	0.75 pt
4.	En 2008/2009, les ventes de LGMC ont affiché un recul par rapport à la campagne 2007/2008. Indiquer les principales causes de ce recul.	0.50 pt
5.	Vous êtes chargé (e) de la promotion des ventes chez LGMC. Proposer les actions stratégiques que doit mener LGMC pour renforcer sa place sur le marché européen en général et pour soigner son image sur le marché allemand en particulier.	01.75 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines

Document 4.1 Ressources humaines

L'effectif global de LGMC SA est composé de personnel permanent et saisonnier.

Permanents

Le personnel permanent compte un total de personnes réparties entre le siège à Casablanca, et les services administratifs des usines de Safi et d'Agadir.

La moitié des cadres et cadres supérieurs sont des femmes traduisant la politique de promotion de l'équité en milieu professionnel.

LGMC SA encourage également le développement des compétences de ses salariés en participant au financement de leur formation à court ou à long terme, avec une quote-part assumée par LGMC SA pouvant atteindre 100% du coût de la formation, et en accordant des congés payés pour les périodes des formations.

L'ancienneté moyenne des salariés permanents est de 16.5 années.

Saisonniers :

Les saisonniers représentent la masse la plus importante du personnel de LGMC SA, ce qui se justifie par la nature de l'activité. Leur nombre est variable et peut atteindre 2000 personnes lors des périodes de disponibilité de la matière première.

La nature de l'activité et la culture du secteur font que la main d'œuvre est quasi exclusivement féminine.

LGMC SA accorde une attention particulière à la formation de cette catégorie, qui affiche généralement une technicité limitée et un taux d'analphabétisme atteignant 89%.

Ainsi et au moment de leur recrutement, les ouvrières reçoivent une formation sur l'hygiène et la sécurité sur les lieux de travail, une formation sur le respect des normes de la qualité, sur les procédures de réclamation au sein de l'usine et sur la lecture des bulletins de paie. Ce personnel reçoit également une formation sur l'utilisation des cartes bancaires prépayées.

Document 4.2 : Charte éthique

LGMC SA a traduit ses valeurs sur une charte éthique pour formaliser ses engagements en matière de responsabilité sociale vis-à-vis de son capital humain. L'entreprise bannit le travail des enfants, la discrimination de tout genre, en favorisant l'emploi des handicapés. Elle améliore continuellement les conditions de travail, en assurant une couverture sociale et médicale à l'ensemble de ses employés, et une couverture contre les accidents de travail. Aussi, elle reconnaît le droit à l'appartenance syndicale et à la négociation collective, en respectant le minimum légal des salaires, et en veillant à la conformité de ses pratiques, en matière de ressources humaines, aux lois nationales et aux conventions internationales.

N°	Travail à faire : (05 pts)	Barème
1.	Relever les objectifs de la formation pour chaque catégorie de personnel de LGMC.	01 pt
2.	Rappeler brièvement les principales étapes d'un plan de formation.	01 pt
3.	Identifier les domaines de GRH mis en œuvre par LGMC.	01 pt
4.	Indiquer les mesures prises par LGMC pour instaurer un bon climat social.	01 pt
5.	Présenter les conséquences d'un mauvais climat social sur : - a - l'entreprise ; - b - Le salarié.	01 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع