Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتعليم العالي وتكوين الأطر والبحث العلمي
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

# الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
## الدورة الاستدراكية 2011
## عناصر الإجابة

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| المادة | الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات | RR55 | المعامل | 6 | |
| الشعب(ة) او المسلك | شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك علوم التدبير المحاسباتي | | مدة الإنجاز | 3 | |

**Eléments de corrigés**

## Cas : Nexans Maroc :

**DOSSIER N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production (/24 pts)**

**1.** a) Les sources d'approvisionnement de Nexans Maroc : **(03pts)**

- étrangère : le cuivre, aluminium
- locale : plomb

b) l'intérêt de la diversification des sources d'approvisionnement pour Nexans Maroc : **(03pts)**

- profiter de meilleures offres disponibles (prix, qualité, réduction….)
- sécuriser les approvisionnements (éviter la défaillance d'un fournisseur)

c) deux critères de sélection : réduction commerciale**,** délai de livraison, localisation géographique.**(01.50 pt)**

**N.B :** Retenir toute réponse adéquate

**2.** Le niveau relativement bas des stocks s'explique par le mode de production adopté par Nexans Maroc qui consiste à ne s'approvisionner qu'après avoir reçu une commande du client, ce qui augmente la rotation des stocks. **(04.50 pts)**

**3.** Schématisation du processus de production des câbles chez Nexans Maroc : **(04.50 pts)**

**Étirage des fils** → **Câblage des cordes** → **Isolation des câbles**

**4.** a) le mode de production adopté par Nexans Maroc, c'est une production à la commande **(04.50pts)**

Justification : la production est déclenchée par la commande du client.

b) Avantage et Limite de ce mode de production : **(03 pts)**

| Avantages | Limites |
|---|---|
| • La personnalisation du produit garantit la satisfaction du client<br>• La qualité de la production est meilleure.<br>• La minimisation du coût de stockage des produits finis. (absence de stocks)<br>• L'absence d'invendus. (vente assurée à l'avance) | • L'entreprise doit se doter d'un matériel et avoir une main d'œuvre flexible<br>• Les délais de livraison sont plus longs.<br>• L'impossibilité de satisfaire la clientèle en cas de problème chez le fournisseur. |

**N .B :** Retenir un avantage et une limite

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



**DOSSIER N°2 : Fonction financière et Mercatique (/30pts)**

**1.** Calcul du FR et BFR : **(03 pts)**

**a)** FR = 927.714 – 230.359 = 697.355dh

BFR = 1.130.894 – 435.968 = 694.926 dh

**b)** TN = 697.355 – 694.926 = 2429 dh **(01.50 pt)**

**2. a)** Le ratio de rentabilité commerciale = (54.526 / 1.631.984) = 0.033 **(03 pts)**
soit 3.3%

Le ratio de rentabilité financière = (54.526 / 684.274)=0.079
Soit 7.9%

**b)** interprétation : **(03 pts)**

- Rentabilité commerciale : Chaque dh de vente rapporte 0,033 DH de bénéfice.
- Rentabilité financière : chaque dh de capital investi rapporte 0,079 DH de bénéfice.

**N.B :** Retenir toute autre interprétation correcte.

**3.** a) Les canaux de distribution de Nexans Maroc : **(03 pts)**

- canal long : sur le marché de bâtiment, Nexans Maroc vend essentiellement au gros et moyen distributeur.
- canal direct (ultra court) : sur le marché des infrastructures et clients industriels, Nexans Maroc vend directement.

b) La politique de distribution adoptée par Nexans Maroc est intensive, vu la multiplicité des canaux utilisés. **(03 pts)**

**4.** a) Les critères de détermination des prix chez Nexans Maroc : **(03 pts)**

- Les coûts
- Le prix de la concurrence

b) La raison de la révision des prix : prise en compte des variations des coûts de la matière première. **(03 pts)**

**5.** a) Les lignes de la gamme de produits de Nexans Maroc : **(03 pts)**

- Les câbles industriels**,** domestiques, et automobiles ;
- Les transformateurs de puissance et de distribution ;
- Les cellules électriques.

b) l'intérêt de la politique de gamme de produits : **(04.50 pts)**

- Cibler plusieurs segments de clients ;
- Proposer des produits adaptés à la demande ;
- Réduire le risque commercial lié à un seul segment ;
- Diversifier l'offre commerciale pour se différencier de la concurrence.

**N.B :** Retenir toute autre réponse adéquate.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



**DOSSIER N°3 : Stratégie et croissance (/33pts)**

**1.** Le métier de Nexans Maroc : **(01.50 pt)**

La fabrication et vente de câbles électriques, de transformateurs, d'équipements électriques et batteries.

**2.** Les finalités de Nexans Maroc : **(04.50 pts)**

- Economique : assurer une rentabilité durable
- Sociale : développer les compétences des collaborateurs
- Sociétale : protéger l'environnement

**3.** Deux facteurs clés de succès : **(03 pts)**

- capacité d'innovation.
- Gestion active du personnel

**4.** Les options stratégiques de Nexans Maroc : **(12 pts)**

| Stratégies | Justification |
|---|---|
| Stratégie de domination par les coûts | Nexans Maroc vise une rentabilité durable par une optimisation des coûts. |
| Stratégie de différenciation | Nexans Maroc réalise des investissements pour offrir des produits différenciés. |
| Stratégie d'internationalisation | Nexans Maroc développe son activité à l'export |
| Stratégie de recentrage | Nexans Maroc se retire de ses activités batteries de démarrage et batteries industrielles. |

**5.** **a)** La croissance interne de Nexans Maroc est justifiée par la création d'une nouvelle unité de câblage aéronautique basée à Mohammedia. **(03 pts)**

**b)** un avantage et une limite de la croissance interne : **(03 pts)**

| Avantages | Limites |
|---|---|
| ➢ Préserve l'autonomie de l'entreprise ;<br>➢ Améliore le climat social ;<br>➢ Crée de l'emploi ;<br>➢ Développe le savoir faire. | ➢ Croissance lente ;<br>➢ Gros besoin de financement ;<br>➢ Dépendance à un seul marché (en cas de spécialisation) ; |

**N.B :** Retenir un avantage et une limite **.**

**6.** **a)** Le taux de croissance du chiffre d'affaires de Nexans Maroc : **(03 pts)**

- Entre 2008 et 2009 : Le taux de croissance du CA : (1463.3 - 1839.4/1839.4)* 100 = **-20,45%**
- Entre 2009 et 2010 : Le taux de croissance du CA : (1631.9 - 1463.3/ 1463.3)*100 = **11,52%**

**b)** Interprétation : **(03 pts)**

Le chiffre d'affaires réalisé en 2009 a reculé de 20,45% entre 2008 et 2009. Par contre, il a cru de 11,52% l'année d'après.

**N.B :** Retenir toute interprétation correcte.

**DOSSIER N°4 : Gestion des Ressources Humaines (GRH) (/30pts)**

**1.** **a)** la technique utilisée par Nexans Maroc pour la gestion des carrières des salariés : entretien annuel d'évaluation. **(01.50 pt)**

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



**b)** Autre technique : le bilan de compétences. **(01.50 pt)**

**2.** L'intérêt de la gestion prévisionnelle des compétences pour l'entreprise : **(03 pts)**

- Ajuster les ressources aux besoins en effectifs et en compétences.
- Prévoir les besoins en personnel

**3. a)** Les modes de recrutement chez Nexans Maroc : **(03 pts)**

- Le recrutement interne : Nexans Maroc recherche le personnel à l'intérieur (mobilité interne)
- Le recrutement externe : recherche des candidats à l'extérieur de l'entreprise.

**b)** Avantage de chaque mode de recrutement : **(03 pts)**

| **Modes de recrutement** | **Avantages** |
|---|---|
| Recrutement interne | Moyen de motivation<br>Absence de problème d'intégration |
| Recrutement externe | Intégration de nouvelles compétences |

**4.** La politique de rémunération : Salaire au mérite (salaire individualisé, ou à prime) **(03 pts)**

Justification : le salarié reçoit un salaire comportant une partie fixe et une autre variable qui dépende de sa performance individuelle.

**5. a)** Les éléments du plan de la formation de Nexans Maroc : **(03 pts)**

- Le budget alloué à la formation : 1.MMAD ;
- La durée de formation : 7768 heures de formation ;
- Le Contenu de formation : la formation touche tous le domaine commercial, managérial, technique, et le management de qualité .

**b)** L'utilité de la formation pour Nexans Maroc : **(03 pts)**

- Développer les compétences de la force de vente ;
- Accompagner les projets de développement ;
- Pérenniser et partager son savoir faire ;
- Améliorer le système de qualité

**6. Synthèse :** **(09 pts)**

Nexans Maroc mène une politique de GRH ambitieuse s'articulant autour des axes suivants :
La gestion prévisionnelle des compétences, le recrutement, la gestion des carrières, la rémunération et la formation du personnel.
Nexans Maroc pratique une politique de GPEC lui permettant d'anticiper ses besoins en compétences et en effectifs et d'ajuster les compétences en conséquence par des actions de : Formation, recours aux nouvelles recrues, mobilité interne.
Par ailleurs, l'entreprise met en place un système d'évaluation des compétences des collaborateurs lui permettant de prendre des décisions sociales comme la rémunération au mérite ou la formation du personnel.
En outre, ces actions mises en place par Nexans Maroc pourraient avoir des effets favorables :
Sur l'amélioration du climat social, du fait qu'elles contribuent à la satisfaction des besoins des collaborateurs (rémunération à prime, formation, mobilité interne), et à la réduction du turn-over.
Sur la compétitivité de l'entreprise, grâce aux actions entreprises, Nexans Maroc pourrait améliorer sa flexibilité, sa qualité de production, diminuer ses coûts, développer sa capacité d'innovation….

**N.B :** Retenir toute synthèse structurée et argumentée.

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

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع