Madarisy.com : مصدر هدا 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 الاستدراكية 2011
الموضوع

المادة		الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	RS55	المعامل	6
الشعب(ة) او 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 et les graphiques.

✳

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 la société……	2	
• Dossier N° 1: Organisation de l'approvisionnement et de la production - Document 1.1 …… - Document 1.2 …… - Document 1.3 ……	 2 2 2	04 pts
• Dossier N° 2 : Fonction financière et Mercatique - Document 2.1 …… - Document 2.2…… - Document 2.3…… - Document 2.4……	 3 3 4 4	05 pts
• Dossier N° 3 : Stratégie et Croissance - Document 3.1 …… - Document 3.2 …… - Document 3.3 …… - Document 3.4 ……	 5 5 5 5	05.50 pts
• Dossier N°4 : Gestion des ressources humaines (GRH) - Document 4.1 …… - Document 4.2 …… - Document 4.3 ……	 6 6 7	05 pts
• 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 Nexans Maroc

Fiche de présentation :

Dénomination sociale : Nexans Maroc S.A.
Siège social : Boulevard Ahl Loghlam, Sidi Moumen, 20.400 Casablanca.
Site Web : www.nexans.ma
Forme juridique : Société Anonyme à Conseil d'Administration,
Date de constitution : 10 février 1947
Objet social : La fabrication et vente de câbles électriques, de transformateurs, d'équipement, électriques et batteries.
Capital social : 224 352 000 MAD

DOSSIER N°1 : Organisation de l'Approvisionnement et de la Production

Document 1.1 **:** Politique d'approvisionnement

(…)Le cuivre, l'aluminium, le plomb et les plastiques sont les principales matières premières utilisées par Nexans Maroc.

Concernant les métaux et surtout le cuivre, c'est Nexans France qui assure la gestion centralisée des approvisionnements de ses filiales à travers le monde entier. Ceci en vue de réaliser des économies sur les quantités commandées (effet volume).

À ce jour, le Groupe Nexans a toujours été en mesure d'obtenir des approvisionnements suffisants, à des prix commercialement raisonnables. La politique adoptée par le Groupe Nexans consiste à élargir ses sources d'approvisionnement, dans la mesure du possible ; et donc d'avoir toujours au moins deux fournisseurs pour toute matière première ou composant utilisé dans la fabrication des produits. Il existe néanmoins quelques cas isolés d'approvisionnement en source unique, notamment dans les matières utilisées pour la fabrication des câbles haute tension.

A noter que pour certaines matières ou composants, lorsque le prix est compétitif, la priorité est donnée aux achats au Maroc en vue de s'affranchir des coûts douaniers. C'est le cas notamment du plomb qui est exclusivement approvisionné par des fournisseurs locaux.

Document 1.2 **:** Principaux fournisseurs de Nexans

Pour ce qui est des délais de livraison, ils oscillent entre un minimum de 30 jours et un maximum de 45 jours pour les métaux et tournent autour de 60 jours pour les matières plastiques.

Compte tenu de ces courts délais de livraison et vu la forte volatilité des prix des métaux, la politique d'approvisionnement de Nexans Maroc, à l'instar de celle adoptée par toutes les filiales du Groupe Nexans, est basée sur des commandes fermes des clients. Autrement dit, tout engagement de Nexans Maroc auprès des fournisseurs est précédé d'une commande client. Par conséquent, **le niveau des stocks de matières premières reste relativement bas avec une importante rotation.**

Document 1.3**:** Production de câbles

Nexans Maroc est spécialisé dans la fabrication de câbles. Ses produits couvrent les secteurs les plus divers, depuis le transport et la distribution d'énergie (câbles industriels et domestiques), aux télécommunications (câbles téléphoniques), en passant par l'automobile (câbles automobiles), le ferroviaire (câbles industriels) et les câbles aéronautiques…

Les câbles sont fabriqués à partir de fils de cuivre ou d'aluminium, selon la densité recherchée du câble. Ces fils sont ensuite étirés pour constituer des cordes ; et ces dernières sont « câblées », c'est-à-dire torsadées afin de composer différentes épaisseurs de câbles. Enfin, les câbles ainsi obtenus sont isolés à l'aide de matières PVC.

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

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°1 (/04pts)		
N°	Questions	Barème
1	a. Relever dans le document 1.1, les sources d'approvisionnement pour Nexans Maroc ; b. Montrer l'utilité de la diversification des sources d'approvisionnement pour Nexans Maroc ; c. Rappeler deux critères de sélection de fournisseurs.	0.50 pt 0.50 pt 0.25 pt
2	Expliquer la phrase soulignée.	0.75 pt
3	Schématiser le processus de production des câbles pour Nexans Maroc.	0.75 pt
4	a. Préciser le mode de production de Nexans Maroc selon les contraintes commerciales, justifier votre réponse ; b. Citer un avantage et une limite de ce mode de production ;	0.75pt 0.50 pt

DOSSIER N°2 : Fonction financière et Mercatique

Document 2.1 **:** Chiffres clés de Nexans Maroc (comptes consolidés)

En milliers MAD	2010
Financement permanent	927.714
(dont les capitaux propres)	684.274
Actif immobilisé	230.359
Passif circulant (HT)	435.968
Actif circulant (HT)	1.130.894
Chiffre d'affaires	1.631.984
Résultat net	54.526

Source : finances news (24/03/2011)

Document 2.2 : Politique de distribution

Les produits de Nexans Maroc sont destinés aussi bien au marché local qu'à celui de l'export. Au terme de l'exercice 2009, le chiffre d'affaires export de Nexans Maroc représente près de 25% de ses ventes.

(…) Concernant la politique commerciale adoptée par Nexans Maroc sur le marché local, la plupart des ventes sont effectuées directement auprès des clients finaux :

- Sur le marché du bâtiment, Nexans Maroc vend essentiellement aux gros et moyens distributeurs. Ces distributeurs, dont on peut citer le Groupe SOFA, la filiale Sirmel, le Groupe SELFA, LUMAFRIC, etc., assurent l'acheminement des produits de la société vers les revendeurs et ces derniers vers les installateurs et électriciens jusqu'au client final.
- Sur le marché de l'infrastructure, Nexans Maroc s'adresse principalement aux offices et régies (à l'exemple de l'ONE, les régies de distribution d'électricité, IAM, OCP, etc.) ainsi qu'aux installateurs (Cegelec, Elecam (Spie), etc.)
- Les clients industriels sont également démarchés directement par Nexans Maroc (VALEO SONOCABLE, LABINAL, MATIS…)

Source : www.cdvm.gov.ma

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 2.3 : Politique de prix

Les prix de vente pratiqués par Nexans Maroc sont fonction des cours des matières premières, qui selon les produits présentent 20 à 80% du prix de vente, majorés des coûts directs et indirects de fabrication en plus d'une marge commerciale.
(.. .) Plusieurs facteurs sont pris en considération dans la politique de prix de Nexans Maroc : sa position de leader du marché, les prix de la concurrence, la fluctuation des cours…C'est ainsi que les offres sont révisables le jour de la commande. Cela est obligatoirement indiqué sur les contrats et notamment les contrats long terme pour lesquels les approvisionnements et donc la livraison de chantiers sont échelonnés sur le temps.

Source : www.cdvm.gov.ma

Document 2.4 : Politique de produit

La production de câbles draine de l'ordre de 70% du chiffre d'affaires de Nexans Maroc sur la période allant de 2007 à 2009.
La concurrence sur le marché des câbles est représentée essentiellement par les Câbleries du Maroc, Imacab, Medi Câble, Africâble, Coficab et Tumab.
Concernant les câbles industriels et domestiques, les ventes restent relativement stables en 2009, avec une légère progression de 0,9% par rapport à l'exercice précédent et ce, malgré le report de nombreux projets d'infrastructures de l'ONE et la chute du marché marocain de l'électrification rurale.(….)
En ce qui concerne le segment des câbles automobiles, le volume des ventes de Nexans Maroc, en 2009, a régressé de 55% sur l'année, en raison des effets de la crise combinés à la perte du client Sumitomo/Cabind.

(…)Nexans Maroc produit également des transformateurs de distribution et des transformateurs de puissance.
Les transformateurs de puissance permettent d'élever la tension de l'électricité afin de pouvoir la transporter de la centrale électrique aux différentes agglomérations et consommateurs d'énergie. (…)
La production des cellules électriques génère 5% du chiffre d'affaires de 2009 à prix métal courant.
Les cellules électriques distribuées par Nexans Maroc sont fabriquées sous licence AREVA. Elles sont utilisées comme protection des transformateurs.

Source : www.cdvm.gov.ma

Travail à faire N°2 (/05 pts)

N°	Questions	Barème
1	**a.** Calculer pour l'année 2010, le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement; **b.** En déduire la trésorerie nette.	0.50pt 0.25pt
2	**a.** Calculer pour l'année 2010, le ratio de rentabilité commerciale et le ratio de rentabilité financière ; **b.** Interpréter les résultats obtenus.	0.50pt 0.50pt
3	**a.** Identifier les canaux de distribution de Nexans Maroc ; **b.** Dégager la politique de distribution adoptée par Nexans Maroc ; justifier.	0.50pt 0.50pt
4	**a .**citer deux critères de détermination des prix chez Nexans Maroc ; **b**. justifier la révision des prix pour Nexans Maroc.	0.50pt 0.50pt
5	**a**. Préciser, à partir du document 2.4, les lignes de la gamme de produits de Nexans Maroc ; **b.** Montrer l'intérêt de cette politique de gamme pour Nexans Maroc.	0.50pt 0.75pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

DOSSIER N°3 : Stratégie et Croissance

Document 3.1 : Les engagements de Nexans Maroc

Nexans a mis en place un certain nombre d'actions concrètes, claires et efficaces au service de ses clients, ses actionnaires, ses collaborateurs et l'environnement.

Nexans accompagne ses clients dans leurs projets à moyen et long terme avec des solutions sur mesure ; il anticipe leurs besoins et mène des programmes de Recherche et Développement en prise avec les évolutions technologiques et les marchés. Le Groupe veille à développer les compétences de ses collaborateurs, encourage leur créativité et stimule leur performance commerciale tout en renforçant leur attachement à l'entreprise. Enfin, Nexans participe à la vie citoyenne et au respect de l'environnement. Son expertise s'étend à la sécurité, à la réduction de l'impact de ses productions et aux économies d'énergie ainsi qu'au recyclage.

Source : www.cdvm.gov.ma

Document 3.2 : une vision pour l'avenir

Nexans a défini des orientations sur lesquelles il entend fonder son action et développer sa culture d'entreprise à moyen terme. Ces orientations qui vont permettre d'accompagner le développement de Nexans Maroc, tant sur le plan local que sur son expansion économique en Afrique, sont les suivantes :

1. Construire une rentabilité durable, en anticipant les évolutions de ses marchés, en poursuivant aussi l'optimisation des coûts opérationnels et de structure, en investissant pour proposer à ses clients les solutions et les services qui lui permettront de se différencier de ses concurrents.
2. Développer les moteurs de croissance, en privilégiant et en développant les investissements sur les segments de marché en développement comme le secteur automobile et en favorisant les échanges avec les pays de la zone d'influence de Nexans Maroc. (…). Nexans concentrera ses forces sur ces marchés, y favorisera les investissements et renforcera sa capacité d'innovation.
3. Renforcer l'attrait de Nexans auprès de ses clients et de ses salariés grâce à l'innovation, à des actions de formation et une gestion active des ressources humaines et des compétences.

Source : www.nexans.ma

Document 3.3: Nexans Maroc mise sur son activité export

(…) «La principale priorité pour 2011 sera d'accentuer notre développement à l'export, nous concentrer sur nos performances industrielles et continuer d'être innovateur sur le marché en y introduisant de nouveaux produits», annonce Azzeddine Kettani, directeur marketing et ventes.

La filiale marocaine a démarré, depuis quelques mois, l'activité de sa nouvelle unité de câblage aéronautique basée à Mohammédia. Fruit d'un investissement de 110 millions de DH, le site produira annuellement 21.000 km de câbles, soit l'équivalent de 150 tonnes.

Nexans, rappelons-le, s'est récemment séparée de ses activités batteries de démarrage et batteries industrielles au profit de la société Almabat. Cette activité ne représentait que 8% du chiffre d'affaires. L'enjeu de cette cession est de permettre à la société de se recentrer sur ses métiers de base: câbles et équipements électriques en l'occurrence.

Source : L'Economiste (28 - 12 – 2010)

Document 3.4 : Evolution du chiffre d'affaires consolidé de Nexans Maroc

En millions de DH	**2008**	**2009**	**2010**
Chiffre d'affaires	1839.4	1463.3	1631.9

Source : finances news (24/03/2011)

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N° 3 (/05.50pts)

N°	Questions	Barème
1	Préciser le métier de Nexans Maroc.	0.25 pt
2	Dégager du document 3.1et 3.2: a. une finalité économique ; b. une finalité sociale ; c. une finalité sociétale.	0.75 pt
3	Relever dans le document 3.2, deux facteurs clés de succès de Nexans Maroc.	0.50 pt
4	Identifier, à partir des documents 3.2 et 3.3; les stratégies de Nexans Maroc ; justifier votre réponse.	02 pts
5	a. Justifier la croissance interne de Nexans Maroc ; b. Donner un avantage et une limite de ce mode de croissance.	0.50 pt 0.50 pt
6	a. Calculer le taux de croissance du chiffre d'affaires de Nexans Maroc : • entre 2008 et 2009 • entre 2009 et 2010 b. Interpréter les résultats obtenus.	0.50 pt 0.50 pt

DOSSIER N°4 : Gestion des Ressources Humaines

Document 4.1 **:** Anticiper les besoins

Pour accompagner sa croissance et préparer l'avenir, Nexans s'attache à valoriser ses équipes, en développant les compétences adaptées à ses besoins et en favorisant la mobilité des managers.
La direction des ressources humaines du Groupe définit les politiques et procédures communes, coordonne certains domaines comme la gestion des équipes de direction, les principes de rémunération, la sécurité au travail, et met en place des systèmes d'information et de contrôle.
La gestion prévisionnelle des compétences et des carrières est étendue. Elle s'appuie sur un Comité de carrières au niveau du Groupe et favorise la mise en place de comités équivalents dans chaque pays, ainsi que des entretiens annuels d'évaluation pour chaque salarié.

Source : www.nexans.ma

Document 4.2 : Le DRH de la semaine Mohammed Khedif de Nexans Maroc

Votre secteur, dont les compétences sont pointues, souffre-t-il de turn-over des équipes?
Notre image et notre notoriété fait que nos ressources humaines sont ciblées par les sociétés opérantes dans le même secteur d'activité ou similaire. La transparence vis-à-vis de la carrière des gens accompagnée d'un plan de développement et d'une politique de management des talents, nous permettra de retenir les compétences au sein de notre organisation. C'est ainsi qu'un plan triennal spécifique de développement managérial a été élaboré et sera communiqué et déployé dans les jours qui viennent.
Quels sont vos sources de recrutement?
Notre source prioritaire est la promotion et la mobilité interne. Toutefois, nous considérons que le recrutement de candidats en externe ayant un fort potentiel ou l'intégration des expatriés de la maison mère permettront à Nexans Maroc d'enrichir son vivier de compétences et d'améliorer son niveau de performance.

Source : l'Economiste édition électronique N° 3486

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 4.3 : Rémunération et Formation

La rémunération comprend une partie fixe (salaire) et une partie variable (prime annuelle). La prime annuelle est fixée en fonction du résultat de la société et des objectifs réalisés par les salariés.
Les augmentations de salaire se font une fois par an et sont fonction des efforts de chacun.
Le budget dédié à la formation en 2009 s'est élevé à 1 MMAD pour 7.768 heures de formation. Les formations dispensées par Nexans Maroc incluent :

· Les formations commerciales pour développer les compétences de la force de vente.
· Les formations managériales au profit des responsables pour développer des compétences de gestion et pilotage des équipes.
· Les formations techniques pour accompagner les projets de développement de l'activité de Nexans ainsi que pour pérenniser et partager son savoir-faire par des formations métiers internes.
· Les formations en management de la qualité pour améliorer en continu le système qualité et consolider les acquis de la certification ISO 9001.

Source : www.cdvm.gov.ma

Travail à faire N°4 (/05 pts)

N°	Questions	Barème
1	a. Dégager du document 4.1, la technique utilisée par Nexans Maroc pour la gestion des carrières des salariés ; b. Citer une autre technique.	0.25 pt 0.25 pt
2	Montrer l'intérêt de la gestion prévisionnelle des compétences pour l'entreprise.	0.50 pt
3	a. Relever dans le document 4.2, les modes de recrutement chez Nexans Maroc ; Justifier ; b. Donner un avantage de chaque mode.	0.50 pt 0.50 pt
4	Identifier la politique de rémunération adoptée par Nexans Maroc ; justifier.	0.50 pt
5	a. Ressortir du document 4.3, les éléments du plan de formation de Nexans Maroc ; b. Préciser l'utilité de la formation pour Nexans Maroc.	0.50 pt 0.50 pt
6	Synthèse : Nexans Maroc mène une politique de GRH s'articulant autour de plusieurs actions. dans une synthèse (entre 6 et 8 lignes), traiter les points suivants : ➢ Les liens qui pourraient exister entre ces différentes actions ; ➢ Les effets favorables de ces actions sur : le climat social et la compétitivité.	1.50 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع