Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

♦♦♦

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2019
- عناصر الإجابة -

RR55 ♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي والبحث العلمي

المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

المادة	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	مدة الانجاز	3
الشعبة أو المسلك	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير: مسلك علوم التدبير المحاسباتي	المعامل	6

Corrigé indicatif

Cas : LafargeHolcim Maroc

Dossier N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production (21pts)

1) Voir Annexe N°1. (04.50 pts)

2) a) Les principales étapes du processus de production du ciment (04.50 pts)
   - Extraction des matières premières ;
   - Concassage et pré-homogénéisation du cru ;
   - Broyage et homogénéisation du cru ;
   - Production du clinker ;
   - Broyage du ciment ;
   - Ensachage et expédition du ciment.

   b) Le mode de production de ciment selon les contraintes techniques : production en continue. (1.50 pt)

   c) Justification : Les étapes de production de ciment de LHM sont enchaînées sans interruption de temps et de lieux (absence d'en-cours de fabrication dans le processus). (1.50 pt)

3) a) Le processus de production de ciment est automatisé car LHM intègre des machines automatiques durant tout le processus de production. (1.50 pt)

   b) Deux effets favorables de l'automatisation sur LHM : (1.50 pt)
   - Disponibilité des produits en quantité suffisante,
   - Réalisation des économies d'échelle,
   - Qualité de production élevée et constante,…

   N.B : Retenir toute réponse juste.

4) a) La productivité physique = production annuelle / effectif employé (03 pts)
   - Site de Meknès : 1 300 000 / 113 = 11504 T/ salarié
   - Site de Tétouan : 1 400 000 / 145 = 9 655 T/ salarié

   b) Deux raisons explicatives : (03 pts)

   La productivité physique du site de Meknès est plus grande que celle réalisée sur le site de Tétouan, soit 11504 T/ salarié contre 9 655 T/ salarié en 2016. Cette différence de productivité peut s'expliquer par :
   - Intégration de machines automatiques ;
   - Organisation du travail ;
   - Compétences des salariés,…

   N.B : Retenir deux raisons logiques.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°2: Mercatique (22.50 pts)

1) a) Les produits de la gamme proposée par LHM : (1.50 pt)
   - Ciment, béton prêt à l'emploi, plâtre, granulats et chaux.

   b) L'intérêt de la diversification de la gamme proposée par LHM : (03 pts)
   - Toucher un large éventail de clients ;
   - Mieux satisfaire les besoins de la demande ;
   - Augmenter le chiffre d'affaires,…

   N.B : Retenir deux idées logiques.

2) a) Deux objectifs de la segmentation des clients recherchés par LHM : (1.50 pt)
   - Etre au plus proche des attentes de ses clients ;
   - Répondre de manière efficace, aux attentes des différents types de clients ;
   - Apporter aux clients encore plus de valeur ajoutée.

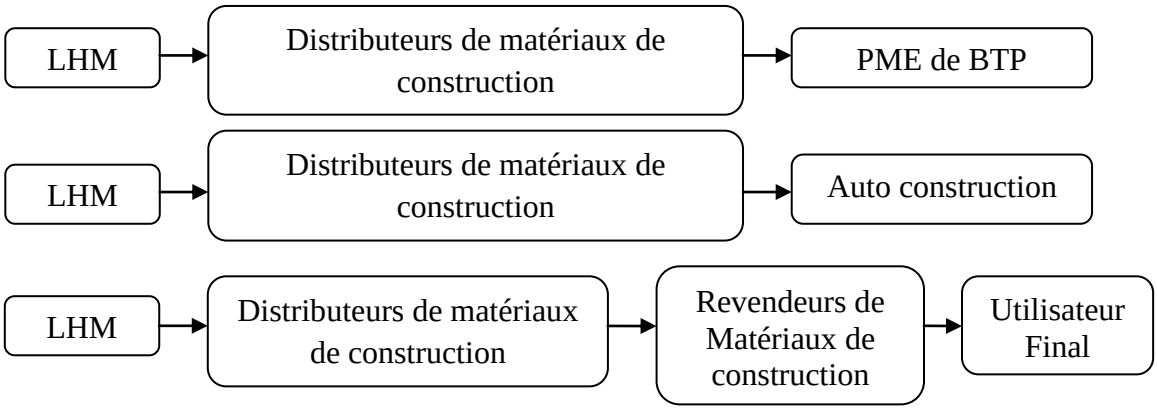
   N.B : Retenir deux objectifs.

   b) Les segments couverts par l'offre commerciale de LHM : (1.50 pt)
   - Bâtiment, infrastructure, industrie, distribution.

   c) Le critère de segmentation : socio-économique : la profession (1.50 pt)

3) a) Accepter toute représentation graphique juste (circulaire, demi-circulaire, en bandes) (03 pts)

   b) Les canaux de distribution adoptés par LHM : (04.50 pts)



   c) Deux raisons justifiant le choix de ce canal de distribution par LHM : (1.50 pt)
   - Les caractéristiques du produit commercialisé : poids, nature du produit, volume, prix…
   - Les clients : dispersion géographique, habitudes, fréquences d'achat,…
   - Les concurrents et leur politique adoptée,…

   N.B : Retenir deux idées logiques.

4) a) La politique de distribution poursuivie par LHM à travers le développement de Mawadis et Batipro : Distribution exclusive (1.50 pt)

   b) Appréciation de cette politique de distribution : (03 pts)

cette politique permettra à LHM de créer et développer une image de marque, d'assurer un contrôle qualitatif des points de vente et de diminuer les coûts de distribution. En revanche, cette politique n'assure qu'une faible couverture géographique en raison du petit nombre de points de vente, et génère des coûts supplémentaires de recrutement et de contrôle des distributeurs.

N.B : Accepter toute appréciation logique.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°3: Fonction financière, Stratégie et Croissance (49.50 pts)

1) Voir Annexe N°2. (4.50 pts)

2) a) La nature de la finalité : finalité sociale (1.50 pt)

b) L'impact de la réalisation de cette finalité sur LHM : (03 pts)
- Diminution des accidents de travail ;
- Motivation du personnel ;
- Amélioration de la productivité et de la qualité ;
- Stabilité sociale,…

N.B : Retenir trois idées logiques.

3) Voir Annexe N°3. (06 pts)

4) ▪ Différenciation : LHM développe des systèmes constructifs, des produits à valeur ajoutée, ainsi que des services innovants; (2.25 pts)
▪ Développement de produits : LHM cherche à élargir sa gamme de produits pour s'adapter aux besoins des clients (2.25 pts)

5 Les modalités d'internationalisation de LHM : (1.50 pt)
- Exportation ;
- Investissement direct à l'étranger : création de filiale.

6) a) L'investissement réalisé par LHM selon : (03 pts)
- La nature : Investissement matériel (la construction d'une station de broyage de ciment)
- L'objectif : Investissements de croissance

b) Mode croissance : Croissance interne (1.50 pt)

7) a) Le ratio de rentabilité commerciale en : Résultat d'exploitation / chiffre d'affaires (03 pts)
- 2016 : 2 754 / 6 668 = 0,41
- 2017 : 2 942 / 7 999 = 0,36

b) Interprétation : (03 pts)
La rentabilité commerciale de LHM a enregistré une diminution passant de 41% à 36%. Cela s'explique par l'augmentation plus proportionnelle du chiffre d'affaires par rapport à l'augmentation du résultat d'exploitation.

8)

Synthèse : (18 pts)	
L'élève doit être capable de rédiger une synthèse comportant une introduction, un développement et une conclusion. **Introduction :** ▪ Présenter brièvement LHM ; ▪ Enoncer la problématique à traiter ; ▪ Annoncer le plan de la synthèse. **Développement :** a) Les caractéristiques du secteur de LHM : ▪ Marché fortement concentré ; ▪ Saisonnalité de l'activité immobilière due à la pluviométrie et aux fêtes religieuses ; ▪ Lancement de plusieurs projets d'infrastructures par le gouvernement marocain ; ▪ Surcapacité de production dans le secteur réduit l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché ; ▪ Volatilité des prix des intrants influence la fixation du prix de ciment ; ▪ Potentiel de croissance de l'activité à l'export demeure élevé.	(04 pts) (03 pts)

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

b) Les actions stratégiques menées par LHM pour s'adapter à l'évolution de son secteur: (03 pts)

- Elargissement de sa gamme de produits pour s'adapter aux besoins des clients ;
- Développement des systèmes constructifs, des produits à valeur ajoutée, ainsi que des services innovants ;
- Extension de son dispositif industriel sur le continent avec l'acquisition de 50% de SCB Lafarge Bénin, de 54,74% de Cimencam au Cameroun ;
- Construction d'une station de broyage de ciment dans la région de Laâyoune.

c) Les performances réalisées par LHM entre 2016 et 2018: (06 pts)

- Le chiffre d'affaires a enregistré une progression de 28% en 2016/2015 et de 20% en 2017/2016 ;
- Le résultat d'exploitation s'est amélioré de 30% en 2016/2015 et de 7% en 2017/2016;
- Amélioration de sa position concurrentielle ;
- Réalisation des synergies de coûts avantageuses ;
- Positionnement à l'international,…

Conclusion : (02 pts)

- Résumer le contenu du développement ;
- Annoncer une idée pour ouvrir un débat (facultatif).

Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines (24 pts)

1) (03 pts)

Domaines de GRH	Actions de LHM
Gestion du personnel	- Mobilité interne
Relations sociales	- Dialogue social

2) Deux moyens de communication interne utilisée par LHM : (03 pts)

- Lettres de la direction générale ;
- Notes d'organisation et d'information ;
- Bulletin bi-mensuel ou mensuel.

3) a) Les instances de représentation du personnel de LHM : (03 pts)

- Les délégués du personnel ;
- Les représentants syndicaux.

b) Leur rôle dans le maintien d'un bon climat social chez LHM : (03 pts)

Ces instances prennent part dans le dialogue social, la communication, la concertation concernant les problèmes sociaux et économiques des collaborateurs. Donc, c'est un moyen qui élimine les conflits sociaux, et évite les mouvements de grève éventuels, ce qui se répercute positivement sur le climat social de l'entreprise.

N.B : Accepter toute réponse correcte.

4) a) LHM recourt au recrutement interne : LHM favorise la mobilité interne (03 pts)

b) Un avantage : absence de problème d'intégration ; (03 pts)

Une limite : vieillissement de la pyramide des âges.

5) (06 pts)

Mode de réalisation de la formation	Illustration **(2pt x2)**	Un avantage **(1ptx2)**
Interne	Le coaching ou l'acquisition de compétences en interne	Valorisation de l'expertise interne.
Externe	Une formation prise en charge par des organismes spécialisés ;	Permet de bénéficier des moyens matériels adéquats,…

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Annexe N°1 : Approvisionnement de LafargeHolcim Maroc (4.50 pts)

Besoins d'achat de LHM	Sources d'achat	Deux avantages pour LHM
Petcoke	**Source internationale (0.75 pt)**	▪ Avoir une qualité adéquate ; ▪ Accès à un réseau de fournisseurs diversifié. **(1.50 pt)**
Matières premières, carburants, graisses et lubrifiants et l'énergie électrique.	**Source nationale (0.75 pt)**	▪ Réduire les coûts de transport ; ▪ Minimiser les délais de livraison. **(1.50 pt)**

Annexe N°2 : Croissance de LafargeHolcim Maroc (4.50 pts)

Action : Regroupement des deux cimenteries Lafarge ciments et Holcim Maroc	
Mode de croissance	**Croissance externe (1.50 pt)**
Modalité de cette croissance	**Fusion –absorption (1.50 pt)**
Forme de concentration	**Concentration horizontale (1.50 pt)**

Annexe N°3 : Caractéristiques du marché de LafargeHolcim Maroc (06 pts)

Eléments du diagnostic	Opportunité (1.2 pt x3)	Menace (1.2 pt x3)
Saisonnalité de l'activité immobilière due à la pluviométrie et aux fêtes religieuses.		X
Lancement de plusieurs projets d'infrastructures par le gouvernement marocain.	X	
Surcapacité de production du secteur réduit l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché.	X	
La fixation du prix de ciment est influencée par la volatilité des prix des intrants.		X
Fort potentiel de croissance de l'activité à l'export.	X	

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