Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

♦♦♦

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2019
- الموضوع -

RS55 | ♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣♣

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

Consignes

- Aucun document n'est autorisé.
- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- 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 et graphiques.
- **La page N°8 contient les annexes à compléter et à rendre avec la copie**.

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la Production	2 - 3	03.50 pts
▪ Dossier N°2 : Mercatique	3 - 4	03.75 pts
▪ Dossier N°3 : Stratégie, Croissance et Fonction financière	4 - 6	08.25 pts
▪ Dossier N°3 : Gestion des Ressources Humaines	7	04 pts
Présentation de la copie……		0.50 pt
Note totale ……		20 pts

Dénomination sociale	LafargeHolcim Maroc
Capital social en 2016	702 138 750 MAD
Secteur d'activité	Bâtiments et travaux publics (BTP)
Activité	Fabrication et commercialisation de ciment, de béton et de granulats.
Appartenance	Holding AL MADA (50%) / Groupe LafargeHolcim (50%)

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°1 : Approvisionnement et production

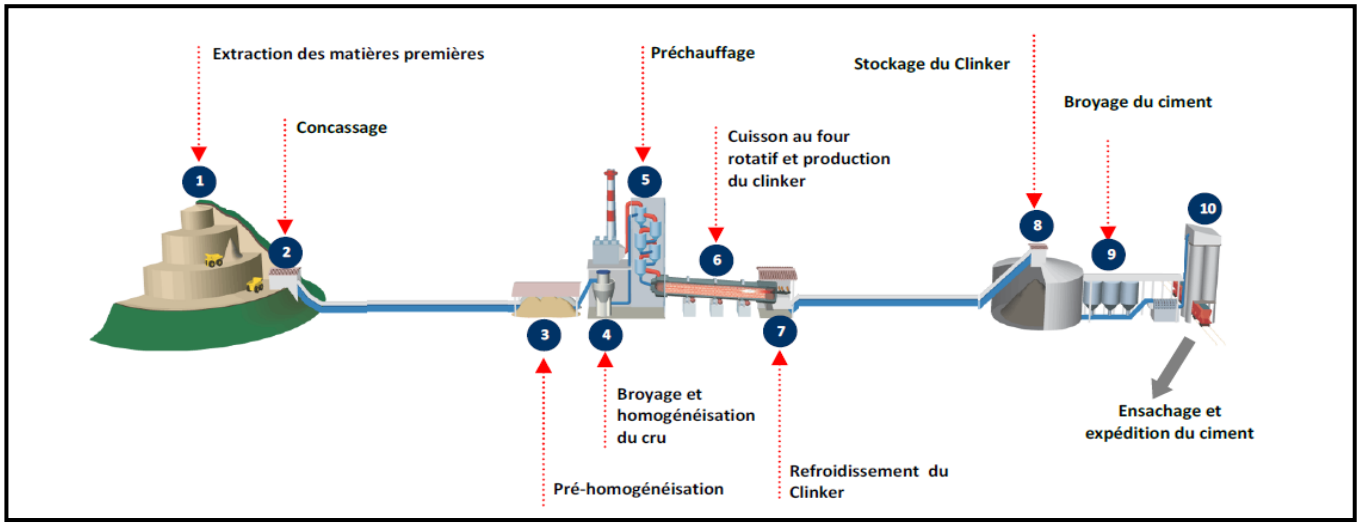
Document 1.1 : Approvisionnement de LafargeHolcim Maroc (LHM)

Les achats de LafargeHolcim Maroc se subdivisent en plusieurs catégories : Les gros consommables, l'énergie électrique et les combustibles, les matières premières (pouzzolane, gypse, schiste, etc.), les pièces de rechange, pièces d'usure et les prestations de services. L'achat s'opère via deux modes :

- Contrats négociés par LafargeHolcim Energy Solutions, société d'approvisionnement du groupe LafargeHolcim, pour les approvisionnements à l'international, notamment le petcoke (*).
- Contrats négociés par LafargeHolcim Maroc, pour les achats réalisés au Maroc, relatifs aux matières premières, aux fuels et carburants, aux graisses et lubrifiants et à l'énergie électrique.

(*) Le petcoke : Combustible solide, résidu du pétrole, utilisé par les cimenteries

Document 1.2 : Processus de production de ciment



Source des documents : Note d'information de LHM publiée le 30/12/2016

Document 1.3 : Capacité de production du ciment des sites de LHM en 2016

Site de production	Production annuelle en (Millions de tonnes)	Effectif employé
Meknès	1,3	113
Tétouan	1,4	145

Source : Rapport d'activité de LHM en 2016

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°1 (03.50 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	Compléter l'annexe N°1.	0.75 pt
2	Ressortir les principales étapes du processus de production du ciment.	0.75 pt
3	a) Identifier le mode de production de ciment selon les contraintes techniques ; b) Justifier votre réponse.	0.25 pt 0.25 pt
4	a) Montrer que le processus de production de ciment est automatisé ; b) Présenter deux effets favorables de l'automatisation sur LHM.	0.25 pt 0.25 pt
5	a) Calculer la productivité physique du : ▪ Site de Meknès ; ▪ Site de Tétouan. **N.B : Arrondir les chiffres à l'entier le plus proche.** b) Donner deux raisons explicatives de la différence de productivité dans les deux sites de production.	0.50 pt 0.50 pt

Dossier N°2 : Mercatique

Document 2.1 : Produits proposés par LHM

LafargeHolcim Maroc propose la gamme la plus large et la plus complète du marché : Ciment, béton prêt à l'emploi, plâtre, granulats et chaux.
Afin d'être au plus proche des attentes de ses clients, LafargeHolcim Maroc a choisi de structurer sa force de vente par segments de marché et non par ligne de produits. Cette organisation commerciale permet de répondre de manière efficace, aux attentes des différents types de clients et de leur apporter encore plus de valeur ajoutée. L'offre commerciale de LafargeHolcim Maroc est construite pour quatre types de clients : bâtiment, infrastructure, industrie, distribution.

Source : Rapport d'activité de LHM 2016

Document 2.2 : Politique de distribution de LHM

LafargeHolcim Maroc réalise le gros de ses ventes auprès des distributeurs de matériaux de construction (68%). Ces derniers assurent la vente directe du ciment aux petites et moyennes entreprises de BTP, aux revendeurs de matériaux de construction et à l'auto-construction.
Le reliquat des ventes de ciment de LafargeHolcim Maroc est réalisé directement auprès des producteurs de béton prêt à l'emploi (14,5%), des entreprises de travaux publics (9,8%) et des entreprises de préfabrication (7,7%).
(…) LafargeHolcim Maroc a développé son propre réseau de distribution afin de maintenir une proximité avec les clients et utilisateurs finaux. Avec ses deux réseaux Mawadis et Batipro, LafargeHolcim Maroc dispose de 270 points de vente.

MAWADIS LA RÉFÉRENCE EN DISTRIBUTION DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

• Mawadis est le 1er GIE des professionnels des matériaux de construction;

BATIPRO

• Batipro est le premier réseau de franchisés de matériaux de construction.

Source : Note d'information de LHM publiée le 30/12/2016

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°2 (03.75 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	a) Relever les produits de la gamme proposée par LHM ; b) Présenter l'intérêt de la diversification de la gamme proposée par LHM.	0.25 pt 0.50 pt
2	a) Ressortir deux objectifs de la segmentation des clients recherchés par LHM ; b) Relever les segments couverts par l'offre commerciale de LHM ; c) En déduire le critère de segmentation.	0.25 pt 0.25 pt 0.25 pt
3	a) Représenter graphiquement la répartition des ventes de ciment par catégorie de clientèle ; b) Schématiser les canaux de distribution adoptés par LHM ; c) Donner deux raisons justifiant le choix de ce canal de distribution par LHM.	0.50 pt 0.75 pt 0.25 pt
4	a) Nommer la politique de distribution poursuivie par LHM à travers le développement de Mawadis et Batipro ; b) Apprécier cette politique de distribution.	0.25 pt 0.50 pt

Dossier N°3 : Stratégie, Croissance et Fonction financière

Document 3.1 : Activités de LHM

LafargeHolcim Maroc est née de la fusion absorption en 2016 des deux cimenteries Lafarge Ciments et Holcim Maroc. Suite à ce regroupement, LafargeHolcim Maroc est devenue le leader national des matériaux de construction opérant dans plusieurs activités : Ciment, Béton, Granulats, Mortier Ciment, Plâtre et Chaux. Cette position lui permet de réaliser des synergies de coûts avantageuses et de développer ses activités à l'export notamment sur le Clinker.

Source : Rapport d'activité de LHM 2016

Document 3.2 : Responsabilité sociale de l'entreprise (RSE)

La santé et la sécurité des collaborateurs est une préoccupation ancrée dans le quotidien de LHM et s'inscrit en tête de ses priorités. Son ambition est d'être l'entreprise marocaine la plus sûre pour ses collaborateurs et ses parties prenantes.
LafargeHolcim Maroc veut être la référence nationale dans ce domaine en incitant tous les acteurs de son environnement à s'engager à ses côtés. Cette ambition première est un état d'esprit et une exigence quotidienne portée par le top management.

Source : www.lafargeholcim.ma

Document 3.3 : Axes stratégiques de LHM

La vision stratégique de LafargeHolcim Maroc sur les années à venir s'articule autour des axes suivants :

- Placer l'innovation au cœur de sa stratégie pour mieux servir ses clients. L'ambition de la société est d'être le partenaire préféré et innovant du secteur de la construction en développant des systèmes constructifs, des produits à valeur ajoutée, ainsi que des services innovants.
- Continuer à élargir sa gamme de produits pour s'adapter aux besoins des clients : produits ciment pour la petite préfabrication et produits haute performance pour les applications en milieu côtier.
- Disposer d'usines bien positionnées géographiquement et des capacités nécessaires pour exporter d'importantes quantités de ciment et de clinker en Afrique. Par ailleurs, LafargeHolcim Maroc étend son dispositif industriel sur le continent avec l'acquisition de 50% de SCB Lafarge Bénin et de 54,74% de Cimencam au Cameroun.

Source : www.reporter.ma du 03/04/2017

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 3.4 : Investissement de LHM

LafargeHolcim Maroc a lancé en 2016, la construction d'une station de broyage de ciment dans la région de Laâyoune. Ce nouvel investissement s'inscrit dans la continuité de sa stratégie d'accompagner les besoins de développement du Royaume particulièrement celui des régions du Sud. Cette nouvelle unité, d'un coût d'investissement global de 47,8 millions de DH, permettra de produire 200 000 tonnes par an.

Source : www.huffpostmaghreb.com du 26/03/2017

Document 3.5 : Indicateurs de performance de LHM

Indicateurs en Millions MAD	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires	5 188	6 668	7 999
Résultat d'exploitation	2 113	2 754	2 942

Source : www.leconomiste.com du 25/05/2018

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°3 (08.25 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	Compléter l'Annexe N°2.	0.75 pt
2	a) Préciser la nature de la finalité qui correspond au passage souligné ; b) Présenter l'impact de la réalisation de cette finalité sur LHM.	0.25 pt 0.50 pt
3	Compléter l'Annexe N°3.	01 pt
4	Montrer, à partir du document 3.3, que LHM poursuit les stratégies suivantes : ▪ Différenciation ; ▪ Développement du produit	0.75 pt
5	Dégager les modalités d'internationalisation de LHM.	0.25 pt
6	a) Qualifier l'investissement réalisé par LHM selon : ▪ La nature ; ▪ L'objectif. b) Déduire le mode de croissance adopté par LHM.	0.50 pt 0.25 pt
7	a) Calculer le ratio de rentabilité commerciale en : ▪ 2016 ; ▪ 2017. **N.B : Retenir deux chiffres après la virgule.** b) Interpréter les résultats obtenus.	0.50 pt 0.50 pt
8	Synthèse : LHM opère dans un secteur d'activité qui a connu un ralentissement ces dernières années. Pour faire face à cette situation, elle a mis en place plusieurs actions stratégiques. Montrer dans une synthèse argumentée comment LHM a pu maintenir de bonnes performances malgré ce ralentissement en traitant les points suivants : ▪ Les caractéristiques du secteur de LHM ; ▪ Les actions stratégiques menées par LHM pour s'adapter à l'évolution de son secteur ; ▪ Les performances réalisées par LHM.	3 pts

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 : Communication interne

LafargeHolcim Maroc utilise de nombreux moyens de communication interne permettant d'informer les collaborateurs des activités et des performances de la société :

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

Source : Rapport d'activité de LHM 2016

Document 4.2 : Dialogue social

Chaque établissement de LafargeHolcim Maroc comptant plus de 10 salariés, dispose d'une instance représentative du personnel, conformément au code du travail.
Dans le cadre de la politique de concertation que LafargeHolcim Maroc mène avec ses partenaires sociaux, une négociation annuelle est menée site par site avec les délégués du personnel et les représentants syndicaux. Ces négociations aboutissent à un protocole d'accord annuel sur les salaires et les conditions de travail.

Document 4.3 : Politique de formation

LafargeHolcim Maroc offre à ses collaborateurs des formations spécifiques aux métiers et à la culture du groupe. Une grande attention est portée à l'apprentissage, au cours de la mise en œuvre de leurs actions.
La politique de formation de LafargeHolcim Maroc revêt diverses formes :

- Une formation prise en charge par des organismes spécialisés ;
- Le coaching ou l'acquisition de compétences en interne ;

La mobilité interne est également favorisée pour améliorer l'employabilité des collaborateurs et leur permettre d'élargir le champ de leurs compétences.

Source des documents 4.2 et 4.3 : Note d'information de LHM publiée le 30/12/2016

Travail à faire N°4 (04 pts)

<table>
<tr><th>N°</th><th>Questions</th><th>Barème</th></tr>
<tr><td>1</td><td>Reproduire et compléter le tableau suivant :
<table>
<tr><th>Domaines de GRH</th><th>Actions de LHM</th></tr>
<tr><td>Gestion du personnel</td><td></td></tr>
<tr><td>Relations sociales</td><td></td></tr>
</table></td><td>0.50 pt</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Ressortir deux moyens de communication interne utilisée par LHM.</td><td>0.50 pt</td></tr>
<tr><td>3</td><td>a) Relever les instances de représentation du personnel de LHM ;
b) Montrer leur rôle dans le maintien d'un bon climat social chez LHM.</td><td>0.50 pt
0.50 pt</td></tr>
<tr><td>4</td><td>a) Illustrer le recours de LHM au recrutement interne ;
b) Rappeler un avantage et une limite de ce mode de recrutement.</td><td>0.50 pt
0.50 pt</td></tr>
<tr><td>5</td><td>Reproduire et compléter le tableau suivant :
<table>
<tr><td>Mode de réalisation de la formation de LHM</td><td>Illustration</td><td>Un avantage</td></tr>
<tr><td>Interne</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Externe</td><td></td><td></td></tr>
</table></td><td>01 pt</td></tr>
</table>

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Annexes à compléter et à rendre avec la copie

Annexe N°1 : Approvisionnement de LafargeHolcim Maroc

Besoins d'achat de LHM	Source d'achat	Deux avantages pour LHM
Petcoke	……	…… …… ……
Matières premières, carburants, graisses et lubrifiants et l'énergie électrique.	……	…… …… ……

Annexe N°2 : Croissance de LafargeHolcim Maroc

Action : Regroupement des deux cimenteries Lafarge ciments et Holcim Maroc	
Mode de croissance	……
Modalité de croissance	……
Forme de concentration	……

Annexe N°3 : Caractéristiques du marché de LafargeHolcim Maroc

Eléments du diagnostic	Opportunité (*)	Menace (*)
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 du secteur réduit l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché.		
La fixation du prix de ciment est influencée par la volatilité des prix des intrants.		
Fort potentiel de croissance de l'activité à l'export.		

(*) Répondre, en mettant une croix dans la case correspondante, à chaque élément du diagnostic.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع