Madarisy.com : مصدر هذا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2023

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتعليم الأولي والرياضة
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

RS 55	الموضوع	-----------

المادة	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	مدة الإنجاز	3h
الشعبة أو المسلك	شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك علوم التدبير المحاسباتي	المعامل	6

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Éviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux et graphiques.
- **Les pages N°7 et 8 contiennent les annexes à compléter et à rendre avec la copie**

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique	2 - 3	07 pts
▪ Dossier N°3 : Fonction financière, Stratégie et Croissance	4 - 5	09 pts
▪ Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines	5 - 6	03.50 pts
Présentation de la copie……		0.50 pt
Note totale ……		20 pts

Dénomination sociale	COLORADO SA
Secteur d'activité	BTP & matériaux de constructions.
Activité	Fabrication et distribution de peintures, d'enduits et de vernis.
Principaux produits	Peintures décoratives, peintures à eau, peintures à solvants, enduits, vernis, peintures fonctionnelles et diluants.
Marchés	Maroc, Afrique, Moyen orient et Europe.
Capital social	120 882 080 DH.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°1 : Approvisionnement, Production et Mercatique

Document 1.1 : Politique d'approvisionnement

Pour les besoins de sa production, COLORADO consomme principalement les charges (*), les solvants, la résine, les pigments et les additifs. Pour le conditionnement de ses produits, COLORADO utilise des emballages plastiques et métalliques. COLORADO opère avec une large palette de fournisseurs tant sur le marché national que sur le marché international.

La politique d'approvisionnement de COLORADO se veut proactive et tente, d'une part d'optimiser les niveaux de stock, et d'autre part de prévoir les fluctuations de prix des principales matières premières. Face à la montée des cours de pétrole, COLORADO s'est protégée en faisant des achats anticipés qui lui ont permis de faire des gains importants.

Afin de se prémunir contre tout risque d'approvisionnement, COLORADO dispose d'un stock de sécurité d'environ deux mois de consommation.

(*) Charge : *substance minérale ou végétale ajoutée à une peinture pour lui donner certaines qualités et modifier son aspect final.*

Source : www.ammc.ma

Document 1.2 : Processus de production de peintures

Pour la fabrication des peintures à eau et des peintures à solvants, le dosage des matières premières s'opère de manière automatique à l'aide de matériel de transfert de poudre et de liquide géré par informatique. Cela permet d'obtenir pour chaque dosage de matière première des quantités exactes.

Après visa de conformité de la qualité délivré par le laboratoire pour chaque lot fabriqué, le produit est mis en boîte à travers des chaînes de conditionnement robotisées qui permettent l'obtention automatique du poids exact de peinture pour chaque seau conditionné. Le produit est palettisé, banderolé puis transféré dans les magasins de stockage au siège et dans les agences régionales.

(...) Afin d'assurer une qualité totale de ses produits, COLORADO a automatisé ses chaînes de production réalisant ainsi des gains significatifs en matière de productivité.

Capacité de production de peinture du site de fabrication de COLORADO en 2019

Volume de production (en tonnes)	200 000
Nombre d'ouvriers	50

Source : www.ammc.ma

Document 1.3 : Stratégie marketing de COLORADO

COLORADO offre une gamme riche de produits dont la qualité est reconnue et appréciée par les professionnels et les particuliers.

COLORADO assure l'approvisionnement régulier du marché marocain (environ 1 600 points de vente). Son réseau de distribution, constitué d'agences régionales réparties dans les principales villes du pays, assure une proximité avec la clientèle. Celle-ci est scindée en trois catégories : les clients traditionnels (drogueries), les grandes et moyennes surfaces et les promoteurs immobiliers. Par ailleurs, COLORADO a mis à la disposition de ses clients de showrooms**(*)**, lieux de vente dotés de professionnels qui apportent conseil et assistance dans le choix de la peinture et des couleurs.

COLORADO adopte une politique de prix permettant d'assurer aux clients des produits de qualité à des prix compétitifs. En effet, l'Indice Satisfaction Prix, suivi régulièrement dans le cadre du système qualité ISO, apporte des résultats satisfaisants et répond aux objectifs annuels. Par ailleurs, la fixation du prix de vente est principalement influencée par les prix des intrants.

Dans le cadre de la politique de communication de COLORADO, le digital est omniprésent. Il permet de favoriser la confiance de la clientèle qui reste informée de l'actualité de la société. COLORADO dispose aujourd'hui d'une communauté importante de followers sur les réseaux sociaux comptant plus de : 216 969 abonnés sur Facebook, 3200 abonnés sur Instagram et 180 abonnés sur Twitter.

(*) Showroom *: lieu d'exposition des produits d'une marque ou d'un fabricant.*

Source : Rapport annuel de COLORADO 2020

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°1 (07 pts)

N°	Questions	Barème
1	a) Caractériser la politique d'approvisionnement de COLORADO ; b) Montrer l'intérêt de cette politique d'approvisionnement.	0.50 pt 0.75 pt
2	Préciser l'utilité de la constitution d'un stock de sécurité pour COLORADO.	0.50 pt
3	Schématiser le processus de production de peintures de Colorado.	0.75 pt
4	Montrer la nécessité du contrôle qualité pour COLORADO.	0.25 pt
5	a) Expliquer : Robotisation ; b) Citer deux effets favorables de la robotisation sur le personnel de COLORADO.	0.25 pt 0.50 pt
6	a) Calculer la productivité physique du site de production de COLORADO en 2019 ; b) Lire le résultat obtenu.	0.25 pt 0.25 pt
7	a) Préciser les segments ciblés par les produits de COLORADO ; b) Présenter l'intérêt de la segmentation pour l'entreprise.	0.25 pt 0.25 pt
8	a) Schématiser les canaux de distribution de COLORADO ; b) Nommer la politique de distribution adoptée par COLORADO.	0.75 pt 0.25 pt
9	Identifier pour COLORADO : a) La méthode de fixation des prix de vente des produits ; b) La politique du prix adoptée.	0.25 pt 0.25 pt
10	Compléter l'Annexe N°1.	0.50 pt
11	Montrer l'apport de l'utilisation des réseaux sociaux dans l'amélioration des performances commerciales de COLORADO.	0.50 pt

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier N°2 : Stratégie, Croissance et Fonction financière

Document 2.1 : Faits marquants

1962 : Création de l'entreprise par la famille Berrada ;
2003 : Obtention de la certification ISO 9001 pour la garantie de la qualité ;
2006 : Introduction en bourse ;
2009 : Obtention de deux nouvelles certifications : ISO 14001 pour l'environnement, OHSAS 18001 pour la santé et la sécurité au travail ;
2016 : Ouverture de showrooms à l'étranger, notamment en Afrique et au Moyen Orient ;
2018 : Participation de 68,99% de Colbert Finances.SA dans le capital social de COLORADO ;
2020 : Mise en place de nouveaux laboratoires et achats d'équipements techniques dédiés à la recherche et développement.

Source : www.colorado.ma

Document 2.2 : Axes de développement de COLORADO

La satisfaction des clients est un paramètre vital auquel COLORADO porte une grande attention puisqu'il conditionne sa survie, sa continuité et son développement sur le marché. Pour contribuer au bien-être de ses clients, COLORADO offre une large gamme de peintures diversifiée et innovante.
COLORADO a réussi à atteindre ses performances principalement grâce à son expertise et à la diversité de ses produits mais aussi à l'innovation. Grâce à sa stratégie soutenue en matière de Recherche et Développement et à l'expertise de ses équipes, COLORADO a développé des peintures écologiques aux propriétés antibactériennes certifiées « ECOLABEL » pour offrir en exclusivité une gamme très appréciée par le grand public.
Par ailleurs, COLORADO a concrétisé un accord de partenariat stratégique avec le groupe américain VALSPAR n°5 mondial pour la commercialisation exclusive au Maroc de la marque de peinture «OCTORAL» destinée à la carrosserie automobile.
Continuant sur la même lancée de développement, COLORADO s'est attaqué au marché de la peinture industrielle. Un nouveau département Industrie a été créé à cet effet avec un nouveau laboratoire R&D et des équipes techniques et commerciales dédiées. Une large gamme de peintures industrielles a été développée couvrant différents besoins.

Source : www.industries.ma (mars 2019)

Document 2.3 : Données financières de COLORADO entre 2018 et 2020

En millions MAD	2018	2019	2020
Besoin en fonds de roulement	156,7	154,2	100,8
Fonds de roulement	202	206,5	221,5

Source : Rapport d'activité de COLORADO en 2020

Document 2.4 : Situation financière de COLORADO en 2021

En 2021, le résultat net a enregistré une hausse de 83,6% par rapport à 2020. Malgré la baisse du taux de marge sous l'effet de l'augmentation du prix des intrants, l'accroissement du volume d'activité conjuguée à l'optimisation des charges ont permis de réaliser cette évolution importante du résultat net.
Le chiffre d'affaires s'est établi à 574 millions MAD (M MAD) en 2021 contre 462 M MAD en 2020, en hausse de 24,4 %. Cette performance a été réalisée grâce à une politique marketing et une innovation dynamique tirant ainsi profit du redressement de l'activité du secteur bâtiment au cours de l'exercice 2021.
Le résultat d'exploitation a enregistré, quant à lui, un rebond de 34% entre 2020 et 2021, passant de 41 M MAD à 55 M MAD.

Source : Communiqué financier de COLORADO 2022

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°2 (09 pts)

N°	Questions	Barème
1	a) Nommer la finalité recherchée à travers l'obtention de la certification OHSAS 18001 ; b) Montrer les retombées de la réalisation de cette finalité pour COLORADO.	0.25 pt 0.50 pt
2	Compléter l'Annexe N°2.	0.50 pt
3	Compléter l'Annexe N°3.	1 pt
4	Ressortir l'idée justifiant que COLORADO est une entreprise internationale.	0.25 pt
5	a) Classer, selon la nature, les investissements réalisés par COLORADO en : ▪ 2009 ; ▪ 2020. b) En déduire le mode de croissance adopté par COLORADO.	0.50 pt 0.25 pt
6	a) Représenter graphiquement, en Annexe N°4, l'évolution entre 2018 et 2020 du : ▪ Fonds de roulement ; ▪ Besoin en fonds de roulement. b) Interpréter le graphique.	1 pt 0.75 pt
7	Compléter l'Annexe N°5. **N.B : Retenir deux chiffres après la virgule.**	1 pt
8	Synthèse : Malgré les risques majeurs qui entourent le secteur de la peinture, COLORADO a pu déployer des efforts en matière d'investissement et de recherche et développement afin d'assurer la continuité et le développement de son activité et faire face aux difficultés rencontrées sur son marché. Rédiger une synthèse argumentée permettant de déceler les contraintes rencontrées par COLORADO, de présenter les actions entreprises au Maroc et à l'international et de préciser les performances réalisées par COLORADO à travers ces actions. **NB : La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.**	3 pts

Dossier N°3 : Gestion des Ressources Humaines

Document 3.1 : Politique de recrutement

La politique de recrutement est un pilier essentiel au développement de COLORADO. Elle permet de garantir la compétitivité de la société. Le recrutement de chaque collaborateur est précédé d'une présélection des profils susceptibles de répondre aux besoins du poste. Après les différents entretiens passés, le candidat retenu entre en phase d'intégration. Chaque nouvelle recrue reçoit un guide Ressources Humaines qui regroupe l'ensemble des informations relatives à la gestion des ressources humaines.

A la fin de la période d'intégration, le responsable de la Direction Ressources Humaines reçoit en entretien la nouvelle recrue pour une synthèse de la période d'intégration et la remise du descriptif de poste. La nouvelle recrue est évaluée sur la base des critères suivants : la ponctualité, la capacité d'adaptation, l'initiative, l'esprit d'équipe, la ténacité, la communication, l'atteinte des objectifs et l'organisation et la qualité du travail.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 3.2 : Politique de formation

La formation constitue un axe stratégique dans la politique des ressources humaines de COLORADO. Elle est destinée à améliorer continuellement les compétences du personnel au niveau de chaque service stimulant ainsi le développement des performances et du savoir-faire de l'entreprise.
Des formations diversifiées sont réalisées dans les domaines suivants : techniques de vente, management, finance, hygiène et sécurité, informatique...

Indicateurs liés à la formation	2019
Budget de formation (en DH)	314 750
Personnes concernées	238
Jours-Hommes de formation	452

Document 3.3 : Politique de rémunération

COLORADO a mis en place une politique de rémunération qui prend en compte le niveau d'instruction du salarié, sa compétence, son expérience professionnelle et surtout son apport à la société dans le cadre des fonctions qui lui sont assignées.
En plus du salaire, une prime annuelle est accordée au personnel selon la performance de chacun, en fonction de la réalisation de ses objectifs et des résultats de l'entreprise.
Ainsi, la politique de rémunération de COLORADO repose sur les objectifs suivants :

- Garantir la compétitivité de la société ;
- Respecter l'équité interne ;
- Contrôler les charges sociales liées à la masse salariale.

Source : Rapport annuel de COLORADO 2020

Travail à faire N°3 (03.50 pts)

<table>
<tr><th>N°</th><th>Questions</th><th>Barème</th></tr>
<tr><td>1</td><td>a) Dégager les étapes de recrutement de COLORADO ;
b) Reproduire et compléter le tableau ci-après :
<table>
<tr><th>Outils</th><th>Utilité</th></tr>
<tr><td>Entretien</td><td></td></tr>
<tr><td>Guide Ressources Humaines</td><td></td></tr>
</table>
c) En déduire le mode de recrutement.</td><td>0.25 pt
0.75 pt

0.25 pt</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Montrer l'intérêt de l'évaluation de la nouvelle recrue à l'issue du processus d'intégration pour COLORADO.</td><td>0.50 pt</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Montrer l'importance de la formation dispensée par COLORADO.</td><td>0.75 pt</td></tr>
<tr><td>4</td><td>a) Relever deux déterminants de la prime accordée par COLORADO ;
b) Montrer le lien entre la politique de rémunération adoptée et la compétitivité de COLORADO.</td><td>0.25 pt
0.75 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 : Actions de communication de COLORADO

Actions de communication mises en œuvre par COLORADO	Politique de communication correspondante	Objectif principal
Organisation de tombolas pour les revendeurs.	……	…… ……
Mise en place d'une campagne publicitaire sur les supports presse, radio et affichage.	……	…… ……
Rénovation des salles au profit des enfants pris en charge par l'association « l'Heure Joyeuse ».	……	…… ……

Annexe N°2 : Diagnostic stratégique de COLORADO

Eléments	Opportunité (*)	Menace (*)
Redressement de l'activité du secteur de bâtiment après la crise du Covid 19.		
Concurrence déloyale des opérateurs de l'économie souterraine		
Pénurie accrue de matières premières et augmentation des frais de fret à l'import.		
Marché marocain de peintures à fort potentiel avec une consommation annuelle moyenne de 4kg par habitant.		

(*) Répondre en mettant une croix dans la case appropriée.

Annexe N°3 : Stratégies de COLORADO

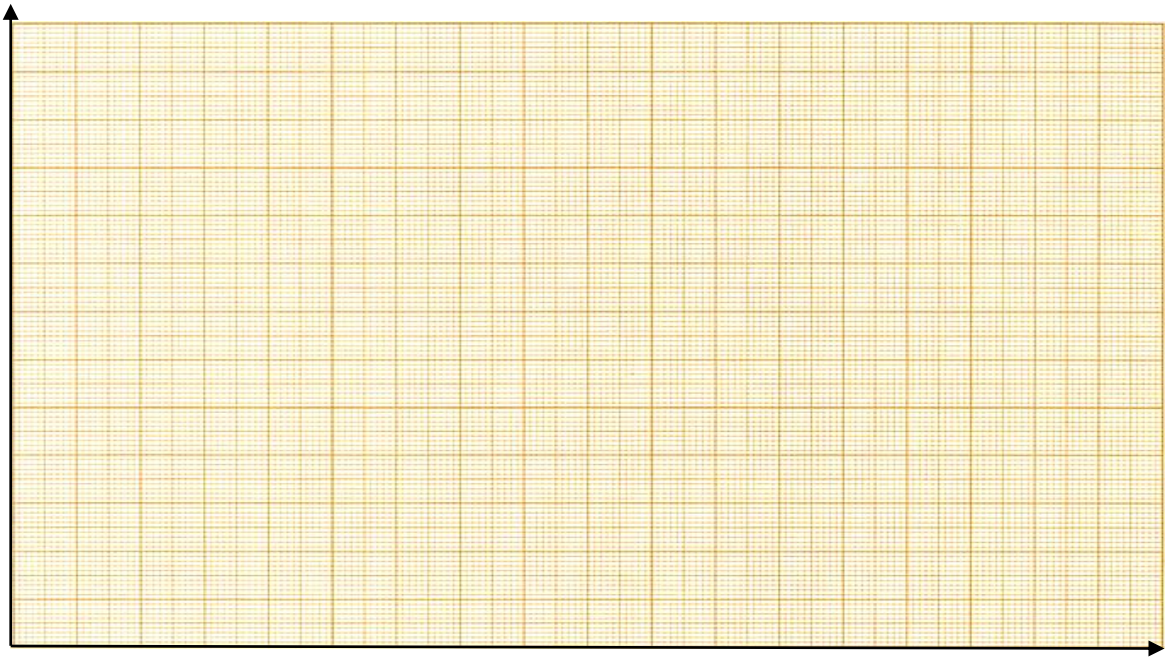
Stratégie adoptée Par COLORADO	Action réalisée	Un avantage
Impartition	……..…… ……..…… ……..……	…… ……
Différenciation	……..…… ……..…… ……..……	…… ……
Développement de produit	……..…… ……..…… ……..……	…… ……

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Annexe N°4 : Représentation graphique

.....



Annexe N°5 : Ratio de rentabilité commerciale de COLORADO

Ratio de rentabilité commerciale	**Formule**	**Calcul**
2020		
2021		
Explication de l'évolution de la rentabilité commerciale	....	

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع