



الصفحة	1
	5



الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة العادية 2010
عناصر الإجابة

6	المعامل:	NR55	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة:
3	مدة الإنجاز:		شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك علوم التدبير المحاسبي	الشعب (ة) أو المسلك :

CORRIGE INDICATIF (/120 pts)

DOSSIER N° 1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production(/18 pts)

1. a) Les deux critères de sélection des fournisseurs : Le prix , la qualité , la réduction commerciale , la quantité , délai de livraison , mode de paiement . **(01.50 pt)**
- b) Les sources d'approvisionnement utilisées par SOMACA sont : **(03 pts)**
 - Fournisseurs étrangers ;
 - Fournisseurs locaux.
2. Les principales étapes du processus de fabrication du produit SOMACA : **(06 pts)**
 - La soudure de la base roulante et du soubassement ;
 - Assemblage des deux côtés de la caisse ;
 - Montage des portes et vissage ;
 - Peinture ;
 - Montage des sièges , vitres , moteurs et freins ;
 - Contrôle de la qualité .
3. Le mode de production utilisé par SOMACA : **(04.50 pts)**
SOMACA utilise un mode de production discontinu.

Justification : le processus de fabrication entraîne des en-cours produits (portes, caisse ...) entre les différentes étapes de fabrication.
4. a) la productivité physique des collaborateurs appartenant à la SOMACA : **(01.50pts)**
productivité = production totale / Effectif
 $41\ 327 / 1407 = 29.37 = 30$ véhicules /salarié
- b) Chaque collaborateur dans la SOMACA fabrique 30 véhicules par an **(01.50pts)**

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

1. a) Les moyens de financement utilisés par la SOMACA : **(03 pts)**
 - Emprunt indivis ;
 - Fonds propres .

b) Avantages et limites des moyens de financement :

	Avantages	Inconvénients
Emprunt indivis	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de risque de partage du pouvoir ; - Intérêts fixes et connus dès le début . 	<ul style="list-style-type: none"> - Diminution de la capacité d'emprunt ; - Réserve aux grandes entreprises ; - Long délai de réalisation.
Fonds propres	<ul style="list-style-type: none"> - Gratuité de financement ; - Consolider l'autonomie financière de l'entreprise . 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance des fonds pour financer les investissements ; - Risque de désintéresser les associés et les actionnaires .

N.B : (Accorder 1.5 pt par moyen de financement)

(03 pts)

2. a) Caractéristiques de l'investissement réalisé par la SOMACA :

Il s'agit :

- d'investissement de capacité : dont l'objectif est d'accroître la capacité productive de 100% ;
- d'un investissement matériel : qui porte sur l'acquisition des biens matériels .

(03 pts)

b) L'importance de cet investissement pour la SOMACA :

(03 pts)

- Augmentation de la quantité de production ;
- Amélioration de sa compétitivité ;
- Réalisation des économies d'échelle ;
- Augmentation des ventes .

N.B : (Accepter toute autre réponse logique)

3. Les atouts du produit phare « LOGAN » de la SOMACA :

(03pts)

- Un rapport qualité prix compétitif ;
- Une garantie de trois ans ;
- Un réseau de distribution large ;
- Une campagne publicitaire constante.

4. Le produit Sandero est situé en phase de croissance.

(03 pts)

Justification : Une augmentation croissante du chiffre d'affaires relatif au produit Sandero, des prévisions à la hausse de ses performances, compétitivité croissante du produit.

5. a) La politique de distribution adoptée par la SOMACA: une politique de distribution exclusive.

Justification : SOMACA limite l'exclusivité de distribution de ses modèles aux concessionnaires Renault.

(03 pts)

b) Deux avantages de la politique de distribution exclusive :

- Contrôler le réseau de distribution ;
- Avoir une image de marque distincte .

(01.50 pt)

6. La politique des prix adoptée par SOMACA : politique de pénétration.
Justification : SOMACA commercialise des produits économiques . **(03 pts)**

7. Les services après ventes fournis par Renault Maroc : Services rapides , services mécaniques , services carrosserie et peinture. **(01.50 pt)**

8. L'importance du service après vente pour : **(03 pts)**

L'entreprise :

Satisfaire les besoins du consommateur , fidéliser sa clientèle , se distinguer par rapport à la concurrence(**Accepter toute autre bonne réponse**) .

Le client :

Sécurité du produit , satisfaction optimale de ses besoins , garantie de la qualité du produit.

DOSSIER N° 3 : Stratégie et Croissance (/ 39 pts)

1. Les indicateurs de croissance :

- Indicateurs quantitatifs de croissance : augmentation de la part du marché de plus de 5 points , 37 000 véhicules commercialisés , 10 nouveaux modèles de voitures , 18 106 voitures DACIA .
- Indicateurs qualitatifs de croissance : Le groupe occupe la première place du podium , une forte progression de qualité de services , diversification commerciale (10 nouveaux produits) , occupe une position de leader : (un véhicule sur trois vendu au Maroc est une Renault). **(03 pts)**

2. a) le FCS de la SOMACA est la maîtrise de fabrication des produits low cost. **(01.50 pt)**

- b) La focalisation de la SOMACA sur les produits low cost constitue un facteur de son succès , car il lui permet de pénétrer facilement le marché tunisien grâce à un bon rapport qualité prix. **(03 pts)**

3. a) Une finalité sociétale : protection de l'environnement . **(01.50 pt)**

- b) Deux actions permettant d'atteindre cette finalité :

- Opter pour la messagerie électronique plutôt que les impressions afin d'économiser la consommation du papier ;
- Recyclage des produits . **(03 pts)**

- 4.

Options Stratégiques	Justifications
Domination par les coûts	Plateforme commune entre plusieurs modèles Optimisation des coûts.
Internationalisation	Exportation vers des pays comme la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie.

(09 pts)

5. Deux facteurs d'internationalisation :

- Facteurs économiques : demande en croissance , mains d'œuvres bon marché , recherche de nouveaux débouchés ;
- Facteurs techniques : proximité des marchés et des matières premières , réduction des coûts de transport ;
- Facteurs politiques : accord de libre échange , stabilité politique . **(03pts)**

6. Les opportunités offertes par le marché tunisien au produit SOMACA : **(03 pts)**
 Une demande en croissance , renouvellement du parc des taxis , absence de concurrence directe sur le créneau low cost , tendance accrue vers l'utilisation des véhicules , exonération des droits douaniers qui s'inscrit dans le cadre d'accord d'Agadir.

7. Synthèse : **(12 pts)**

Les opportunités :

- Démantèlement douanier ;
- Réduction des coûts ;
- Ouverture de nouveaux débouchés aux produits SOMACA ;
- Exploiter les opportunités offertes par les marchés arabes.

Les effets sur la compétitivité :

- Augmentation du chiffre d'affaires ;
- Accroissement de la part du marché ;
- Acquisition d'une notoriété internationale.

DOSSIER N° 4 : Gestion des ressources humaines (/30 pts)

1. Les principales étapes du processus de recrutement : **(03 pts)**

- Définition des besoins ;
- Recherche des candidats ;
- Sélection des candidats ;
- Intégration.

2. **(07.50 pts)**

Axes de GRH	caractéristiques
Politique de recrutement	Diversité de recrutement ; Transparence du processus de recrutement interne ; Recruter des profils de différents horizons.
Gestion des carrières	Encadrement de proximité des nouvelles recrues ; Gestion individualisée des carrières ; Un développement équitable des compétences.
Communication interne	Une bonne écoute des collaborateurs ; Communication ascendante et descendante ; Communication de proximité .

3. Lien entre mobilité interne et motivation des collaborateurs chez Renault Maroc : la mobilité est un facteur de motivation des collaborateurs chez Renault Maroc, dans la mesure où elle permet aux collaborateurs d'être polyvalents , d'acquérir des connaissances dans différents postes grâce à la formation.

(04.50pts)

4. Le style de commandement adopté par SOMACA : **(03 pts)**
Il s'agit d'un style de management participatif basé sur une communication proche, directe et décentralisée entre le management et les équipes opérationnelles.
5. les facteurs de motivation du groupe Renault : **(03 pts)**
- Gestion individualisée des carrières ;
 - Equité ;
 - Communication ascendante ;
 - Mobilité interne ;
 - Conditions de travail favorables.
6. l'intérêt du bilan annuel d'évaluation individualisée pour les collaborateurs de SOMACA : **(04.50 pts)**
C'est un moyen de développement des carrières, qui permet d'évaluer les compétences actuelles, de les adapter aux besoins en personnel, de mener des actions efficaces de formation et de prendre des décisions judicieuses de reconversion et de promotion.
7. Explication : **(04.50pts)**
La SOMACA se fixe comme finalité sociale l'équité entre tous les collaborateurs. L'équité est un facteur de motivation et d'instauration de climat social favorable. Ainsi, l'entreprise doit mettre en place un système d'évaluation objectif qui reconnait les compétences individuelles de chaque salarié.

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

