

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة العادية 2016

-الموضوع-

NS 55



ⵜⴰⴳⴷⴰⵏⵜ ⵏ ⵎⴰⵔⴷⴰⵢⵜ
ⵜⴰⵎⴰⵔⴷⴰⵢⵜ ⵏ ⵓⵙⵏⴰⵏⵉⵢⵜ
ⵏ ⵓⵙⵏⴰⵏⵉⵢⵜ ⵏ ⵎⴰⵔⴷⴰⵢⵜ



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتكوين المهني

المركز الوطني للتقويم
والامتحانات والتوجيه

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

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- 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.

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production	2	03.50 pts
▪ Dossier N°2 : Mercatique	3 - 4	03 pts
▪ Dossier N°3 : Fonction financière, Stratégie et Croissance	4 - 6	08 pts
▪ Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines	7 - 8	05 pts
Présentation de la copie.....		0.50 pt
Note totale		20 pts

Présentation de l'entreprise

Dénomination sociale	Centrale Danone S.A (CDA)
Forme juridique	Société Anonyme à Conseil d'Administration
Site web	www.centralelaitiere.com
Appartenance	Détenue à 90,86% par le groupe français Danone
Activité	Fabrication et commercialisation du lait frais et UHT, des produits laitiers et des fromages.
Capital social (2015)	94 200 000 MAD
Fait marquant (2015)	La dénomination sociale « Centrale Laitière » devient « Centrale Danone ».

Dossier N°1 : Organisation de l'approvisionnement et de la production

Document 1.1 : Politique d'achat

L'enjeu principal pour Centrale Danone consiste à construire avec les fournisseurs une relation durable, garante de la qualité des produits, tout en veillant à rester compétitif et à créer de la valeur.

En amont, et afin d'atteindre l'autosuffisance laitière nationale, Centrale Danone s'engage auprès de ses 120 000 éleveurs au travers de nombreux programmes d'assistance, d'animation et de formation visant une productivité et un coût de production maîtrisés.

Les achats locaux concernent principalement le lait, les plastiques, les flexibles, les films, les surpacks, les préparations de fruits et le sucre. Ils représentent 70% du total achat de Centrale Danone. Les achats importés comportent les bricks, les arômes, les amidons, les ferments, la poudre, le beurre et les sleeves.

Document 1.2 : Processus de production du lait UHT

Les unités de production de Centrale Danone répondent à des règles strictes, notamment en termes d'hygiène, qui permettent de proposer un lait de qualité. Le lait passe par plusieurs étapes :

Le lait doit passer par une première étape importante, la pasteurisation. Cette pasteurisation permet d'éliminer les micro-organismes indésirables pour l'homme. Elle s'effectue grâce au contact de plaques chaudes. Le lait est ainsi chauffé à 72°C pendant 15 secondes.

Une fois pasteurisé, le lait est écrémé à l'aide d'une écrémeuse. Cette dernière sépare la crème et le lait en faisant tourner le lait à toute allure.

Le lait passe ensuite par la stérilisation. Il est chauffé grâce à de la vapeur d'eau et atteint une température de 140°C durant deux secondes. Tous les micro-organismes sont ainsi détruits. On parle de stérilisation UHT, c'est-à-dire Ultra Haute Température.

Le lait est prêt à être emballé dans des briques le laissant à l'abri de l'air et de la lumière, afin de le conserver au mieux. Stocké, il peut ensuite être acheminé vers les épiceries et les supermarchés.

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Travail à faire N°1 / (03.50 pts)											
N°	Questions	Barème									
1	a) Rappeler les principales étapes du processus d'achat ; b) Relever les objectifs de la politique d'achat de CDA.	0.25 pt 0.25 pt									
2	Reproduire et compléter le tableau suivant : <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;"></th> <th style="width: 35%;">Besoins d'achat de CDA</th> <th style="width: 35%;">Part en %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Achats importés</td> <td style="width: 35%;"></td> <td style="width: 35%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Achats locaux</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Besoins d'achat de CDA	Part en %	Achats importés			Achats locaux			0.50 pt
	Besoins d'achat de CDA	Part en %									
Achats importés											
Achats locaux											
3	Donner une raison expliquant le recours de CDA aux : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Achats importés ; ▪ Achats locaux. 	0.50 pt									
4	Schématiser le processus de production du lait UHT de CDA.	0.50 pt									
5	a) Identifier le mode de production du lait UHT adopté par CDA selon les contraintes commerciales ; b) Justifier votre réponse.	0.25 pt 0.25 pt									
6	a) Préciser l'utilité du stockage de produits finis pour CDA ; b) Citer deux risques liés à la constitution d'un stock excessif.	0.50 pt 0.50 pt									

Dossier N°2 : Mercatique

Document 2.1 : Portefeuille produits

Le portefeuille de Centrale Danone se compose de huit marques (Centrale, Danone Yawmy, Activia, Jamila, Danette, Danino, Moufid et Danao), contenant chacune une variété de produits ainsi que la marque Danone Lait de Croissance.

Avec une offre diversifiée, Centrale Danone favorise de manière continue la croissance des catégories de produits dans lesquelles elle opère tout en investissant dans la construction de nouveaux segments.

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Document 2.2 : Segmentation

Depuis l'année 2009, Centrale Danone a mis en place un nouveau Business Model(*) avec un passage d'une distribution de masse à une distribution segmentée.

Cette segmentation est basée sur plusieurs critères : le chiffre d'affaires, le type de point de vente (Epicerie, Laiterie) ainsi que le linéaire des produits laitiers frais dans les grandes et moyennes surfaces (GMS). Cette segmentation de la distribution permet d'adapter les politiques de servicing (*) en fonction des différents segments.

(*) **Business Model** : document de référence qui présente la manière dont une entreprise entend fonder et garantir sa rentabilité.

(*) **Servicing** : manière de desservir les distributeurs.

Source: www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Document 2.3 : Distribution

Centrale Danone distribue ses produits laitiers à travers deux circuits :

- Le circuit traditionnel qui représente 90% du chiffre d'affaires au 30 juin 2015 et couvre les tournées traditionnelles (épiciers) et les dépositaires ;
- Le circuit moderne représente 10% du chiffre d'affaires, et couvre les Grandes et Moyennes Surfaces, les superettes ainsi que les Cafés, Hôtels et Restaurants (CHR).

Source : www.centralelaitiere.com (18 Février 2015)

Document 2.4 : Fidélisation des clients

Centrale Danone a mis en place un programme de fidélisation des clients pour une meilleure attractivité concurrentielle. Les clients Imtyaz sont récompensés, à l'atteinte d'objectifs mensuels fixés par Centrale Danone, par une prime différenciée selon qu'ils vendent exclusivement les produits de Centrale Danone ou produits Centrale Danone en plus des produits de la concurrence.

En 2015, le programme de fidélité a été rebaptisé Alwafae et a pour vocation de rémunérer la croissance des ventes par point de vente et ce à travers des remises variant selon les paliers de croissance.

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Travail à faire N°2 / (03 pts)

N°	Questions	Barème
1	a) Présenter les marques du portefeuille produits de CDA ; b) Montrer l'utilité de la marque pour l'entreprise.	0.25 pt 0.50 pt
2	a) Relever les critères de segmentation retenus par CDA ; b) Montrer le lien entre la segmentation et la performance commerciale de l'entreprise.	0.25 pt 0.50 pt
3	a) Schématiser les canaux de distribution de CDA ; b) Nommer la politique de distribution de CDA ; c) Rappeler un avantage et une limite de cette politique de distribution.	0.50 pt 0.25 pt 0.25 pt
4	a) Ressortir les actions de fidélisation des clients mises en place par CDA ; b) Identifier la technique de communication à laquelle se rattachent ces actions.	0.25 pt 0.25 pt

Dossier N°3 : Fonction financière, Stratégie et Croissance

Document 3.1 : Positionnement de Centrale Danone

Centrale Danone, leader des produits laitiers au Maroc avec plus de 60 % de parts de marché, ambitionne de consolider son leadership sur le marché de la nutrition au Maroc par la qualité de son offre et la pertinence de son innovation.

La société dispose d'un portefeuille de marques riche et diversifié, jouissant d'une très forte notoriété permettant au groupe d'apporter la santé par la nutrition au plus grand nombre de consommateurs.

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Document 3.2 : Responsabilité sociale

A travers de nombreuses actions, Centrale Danone acte son engagement pérenne en tant qu'entreprise responsable à destination de son environnement et de ses divers publics. Centrale Danone a ainsi développé, en partenariat avec divers acteurs dont le Ministère de l'Education Nationale, deux programmes majeurs : « Sehaty fi Taghdiyatty », un programme d'éducation nutritionnelle qui touche plus de 4 millions d'enfants chaque année et le programme d'éducation sportive « Coupe Scolaire Centrale Danone ». Aussi la création de la fondation pour la nutrition de l'enfant pour lutter efficacement contre les carences alimentaires et pour une meilleure nutrition accessible au plus grand nombre.

Source : www.centralelaitiere.com

Document 3.3 : Axes de développement

Centrale Danone ne cesse d'accompagner le développement du marché des produits laitiers grâce à une politique d'innovation bien soutenue, une rationalisation des charges et une optimisation aussi bien industrielle que logistique. Avec une part de marché avoisinant 60%, Centrale Danone devrait au moins maintenir cette part dans un contexte marqué par une forte concurrence.

La consommation annuelle par habitant a enregistré une croissance exponentielle sur dix ans et a atteint 27 kg en lait et 13,6 kg en Produits Laitiers Frais (PLF) en 2012, tous opérateurs confondus. Le marché marocain recèle donc un fort potentiel de croissance en termes de consommation de produits laitiers. «Le groupe devrait également envisager à moyen terme d'introduire des produits haut de gamme sur le marché national, en effet, cela présenterait un segment de croissance intéressant et à forte valeur ajoutée», explique un analyste.

Source : Economie - Entreprise du Septembre 2013

Document 3.4 : Programme d'investissement

Les principaux investissements réalisés ont concerné l'augmentation des capacités industrielles, la généralisation de la chaîne de froid de l'amont (bacs à lait) à l'aval (meuble de froid) en passant par l'industriel (tunnel de froid) et par la supply chain (chambres froides, bacs à lait), l'agrandissement et le rajeunissement du parc de distribution ainsi que le transfert de l'activité Raibi Jamila de Salé à Meknès et de la beurrerie d'El Jadida à Fkih Ben Saleh.

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Document 3.5 : Evolution de l'équilibre financier

L'évolution de l'équilibre financier de Centrale Danone SA sur la période 2013 – 2014 se présente comme suit :

En Millions MAD	2013	2014
Financement permanent	1 405	1 254
Actif immobilisé	2 232	2 486
Fond de roulement	-827	-1 232
Actif circulant hors de trésorerie	887	888
Passif circulant hors de trésorerie	1 122	1 438
Besoin en fonds de roulement	-235	-550

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Document 3.6 : Evolution du chiffre d'affaires

En Millions MAD	2013	2014	2015
Chiffre d'affaires	7 007	7 043	6745

Centrale Danone peine à récolter les fruits de son dynamisme commercial. Le groupe continue d'accuser le coup de la baisse de la consommation de lait. De plus, il a été affecté par le repli des ventes des filiales de commercialisation de génisses. Ainsi, malgré la poursuite de la croissance du segment des dérivés laitiers, les revenus de l'industriel ont reculé de 4,2 %, à 6,7 milliards de DH.

Source : Supplément de la vie économique (29 Avril 2016)

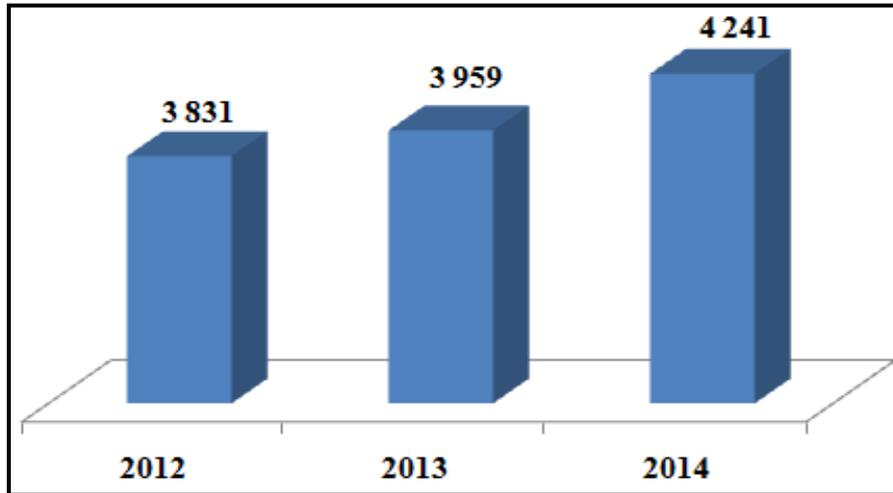
Travail à faire N° 3 / (08 pts)

N°	Questions	Barème						
1	Reproduire et compléter le tableau suivant : <table border="1" style="margin-left: 40px;"> <thead> <tr> <th>Métier</th> <th>Mission</th> <th>Finalité économique</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Métier	Mission	Finalité économique				0.50 pt
Métier	Mission	Finalité économique						
2	Ressortir deux forces de CDA.	0.25 pt						
3	a) Relever deux actions de la responsabilité sociale de CDA ; b) Préciser la nature de la finalité recherchée à travers ces actions ; c) Montrer l'impact de ces actions sur CDA.	0.25 pt 0.25 pt 0.50 pt						
4	a) Situer l'activité « produits laitiers » de CDA dans la matrice BCG ; b) Justifier votre réponse.	0.25 pt 0.25 pt						
5	Dégager pour CDA : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une opportunité ; ▪ Une menace. 	0.25 pt						
6	Reproduire et compléter le tableau suivant : <table border="1" style="margin-left: 40px;"> <thead> <tr> <th>Axe de développement de CDA</th> <th>Stratégie correspondante</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>.....</td> <td>Différenciation</td> </tr> <tr> <td>Rationalisation des charges et optimisation industrielle et logistique.</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table>	Axe de développement de CDA	Stratégie correspondante	Différenciation	Rationalisation des charges et optimisation industrielle et logistique.	0.50 pt
Axe de développement de CDA	Stratégie correspondante							
.....	Différenciation							
Rationalisation des charges et optimisation industrielle et logistique.							
7	a) Qualifier, selon l'objectif, les investissements réalisés par CDA ; b) Proposer deux moyens de financement auxquels peut recourir CDA.	0.50 pt 0.25 pt						
8	a) Calculer, pour CDA, la trésorerie nette en : <ul style="list-style-type: none"> ▪ 2013 ; ▪ 2014. b) Lire l'évolution de la trésorerie nette.	0.25 pt 0.25 pt						
9	a) Représenter graphiquement l'évolution du chiffre d'affaires réalisé par CDA entre 2013 et 2015 ; b) Interpréter cette évolution.	0.50 pt 0.25 pt						
10	a) Montrer que CDA adopte une croissance interne ; b) Présenter un avantage et une limite de ce mode de croissance.	0.25 pt 0.25 pt						
11	Synthèse : Le marché des produits laitiers au Maroc est devenu de plus en plus concurrentiel vu l'entrée de nouvelles entreprises, imposant à CDA des efforts pour maintenir son leadership. En vous basant sur les documents et vos connaissances, rédiger une synthèse structurée d'environ 16 lignes (comportant une introduction, un développement et une conclusion), traitant les points suivants : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les caractéristiques du marché marocain des produits laitiers ; ▪ Les actions stratégiques mises en œuvre par CDA et leurs retombées sur sa position concurrentielle ; ▪ Les décisions stratégiques à prendre par CDA pour consolider davantage sa compétitivité sur le marché. 	02.50 pts						

Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines

Document 4.1 : Evolution des effectifs

L'évolution récente de l'effectif de Centrale Danone SA se présente comme suit :



Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Document 4.2 : Offre d'emploi

Un (e) Business Solution Analyst

Description du poste :

Rattaché au IS Business Solution Manager Sales et Marketing, vous aurez pour mission :

- Assister le business (Sales et Marketing) à définir ses besoins en solutions informatiques, et à les mettre en œuvre ;
- Gérer quotidiennement le suivi des évolutions des applications et la continuité des services disponibles ;
- Participer dans les projets de développement et mise en œuvre des nouvelles applications.

Profil recherché :

- De formation ingénieur, vous justifiez de 2 ans d'expérience en développement et gestion de projet ;
- Maîtrise de VB.NET, SQL, Server (développement, administration et optimisation), Android ;
- Maîtrise des méthodes de conception Objet ;
- Capacités de communication et networking ;
- Bon esprit de travail en équipe, esprit d'analyse et de synthèse ;
- Bon relationnel.

Source : www.centralelaitiere.com

Document 4.3 : Développement de compétences

La formation s'inscrit dans le cadre d'un plan de formation élaboré par la Direction des Ressources Humaines en fonction des facteurs clés qu'elle a en sa possession à savoir : la stratégie de l'entreprise, l'exploitation des entretiens annuels d'évaluation, les besoins des collaborateurs et les plans de relève.

La réussite d'un programme de formation et de développement réside dans les efforts d'engagement de la part de tous les acteurs. Dans cette logique d'action, il incombe à chaque responsable d'évaluer les progrès réalisés par les collaborateurs suite à une formation. De même, chaque collaborateur est responsable de son propre développement personnel.

Centrale Danone accompagne ses collaborateurs tout au long de leur carrière. Elle favorise la formation par la hiérarchie et utilise des filières de formation pour améliorer le niveau technique des collaborateurs.

Source : www.journaldesgrandesecoles.com (du 27 Septembre 2013)

Document 4.4 : Représentation sociale

Centrale Danone vient de signer une convention collective avec les trois principales centrales syndicales (CDT, l'UGTM et l'UMT). Elle vise trois objectifs majeurs : la promotion de la culture du dialogue social associant l'ensemble des fonctions et métiers de l'entreprise, la protection des droits et avantages acquis des salariés et la formalisation des droits et obligations des parties dans tous les aspects et relations du travail.

Source : La vie économique du 07 Avril 2015

Document 4.5 : Politique de rémunération

La politique de rémunération de Centrale Danone a pour objectif d'attirer, fidéliser et motiver les collaborateurs et ce en cohérence avec la stratégie et les valeurs de l'entreprise.

Les principes directeurs de la politique de rémunération se déclinent comme suit :

- Respect des exigences légales et obligations conventionnelles ;
- Lien entre la performance, la motivation et la rémunération variable ;
- Transparence sur les principes de gestion des rémunérations.

Pour ce faire, Centrale Danone s'appuie sur les leviers essentiels de la rémunération qui sont la compétitivité externe et l'équité interne.

Source : www.ammc.ma (29 Janvier 2016)

Travail à faire N°4 / (05 pts)		
N°	Questions	Barème
1	Préciser les domaines de la politique RH mis en œuvre par CDA ;	0.25 pt
2	a) Calculer le taux de variation des effectifs de CDA entre 2012 et 2014 ;	0.25 pt
	<i>N.B : retenir deux chiffres après la virgule.</i> b) Donner deux raisons pouvant expliquer l'évolution des effectifs chez CDA.	0.50 pt
3	En vous référant au document 4.2 :	
	a) Relever pour le poste de « Business Solution Analyst » : ▪ La position hiérarchique ; ▪ Une tâche à effectuer.	0.25 pt
	b) Dégager pour le profil de « Business Solution Analyst » : ▪ Deux qualités personnelles ; ▪ Deux compétences professionnelles.	0.50 pt
	c) Identifier le mode de recrutement adopté par CDA ; d) Justifier votre réponse.	0.25 pt 0.25 pt
4	a) Ressortir deux facteurs déterminant les besoins en formation de CDA ;	0.25 pt
	b) Montrer que CDA adopte une formation interne ;	0.50 pt
	c) Citer deux objectifs de la formation continue pour une entreprise.	0.50 pt
5	Justifier que CDA pratique une gestion de carrières pour ses collaborateurs.	0.25 pt
6	a) Préciser l'instance de représentation sociale évoquée dans le document 4.4 ;	0.25 pt
	b) Rappeler son rôle dans le dialogue social.	0.25 pt
7	a) Dégager une contrainte liée à la fixation de la rémunération chez CDA ;	0.25 pt
	b) Montrer le lien entre la rémunération adoptée et la compétitivité de CDA.	0.50 pt



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

Corrigé indicatif

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

- 1) a) Les principales étapes du processus d'achat : (1.50 pt)
- Identification des besoins d'achat ;
 - Recherche et sélection des fournisseurs ;
 - Passation de la commande ;
 - Réception et contrôle.
- b) Les objectifs de la politique d'achat de CDA : (1.50 pt)
- Rester compétitif ;
 - Créer de la valeur ;
 - Garantir la qualité des produits ;
 - Construire avec les fournisseurs une relation durable.

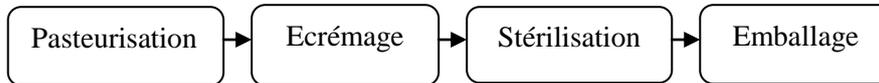
2) (03 pts)

	Besoins d'achat de CDA	Part en %
Achats importés	Les bricks, les arômes, les amidons, les ferments, la poudre, le beurre et les sleeves.	30%
Achats locaux	Le lait, les plastiques, les flexibles, les films, les surpacks, les préparations de fruits et le sucre.	70%

- 3) Une raison expliquant le recours de CDA aux : (03 pts)
- Achats importés : Recherche d'une meilleure qualité, non disponibilité des produits au niveau local, diversité de choix de fournisseurs,...
 - Achats locaux : avoir la matière première moins chère, assurer une régularité des achats, réduire les délais de livraison,...

N.B. retenir une seule raison valable

- 4) Le processus de production de lait UHT chez CDA : (03 pts)



- 5) a) Le mode de production de lait UHT adopté par CDA selon les contraintes commerciales : production pour le stock. (1.50 pt)
- b) Justification : le lait est stocké avant d'être commercialisé. (1.50 pt)
- 6) a) L'utilité du stockage de produits finis pour CDA : Disponibilité des produits à la demande des clients (quantité, délais), fidélisation des clients,... (03 pts)
- b) Deux risques liés à la constitution d'un stock excessif : (03 pts)
- Coûts élevés de stockage ;
 - Risque de détérioration des produits ;...

N.B. accepter toute réponse correcte.

Dossier N°2 : Mercatique (18 pts)

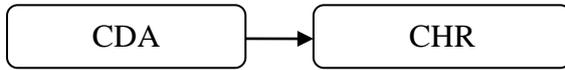
- 1) a) Les marques du portefeuille produits de CDA : Centrale, Danone Yawmy, Activia, Jamila, Danette, Danino, Moufid, Danao et Danone Lait de Croissance (1.50 pt)
b) L'utilité de la marque pour l'entreprise : (03 pts)
- Identifier les produits de l'entreprise ;
 - Distinguer les produits de l'entreprise par rapport aux concurrents ;
 - Positionner le produit sur le marché ;...

N.B. retenir une réponse correcte.

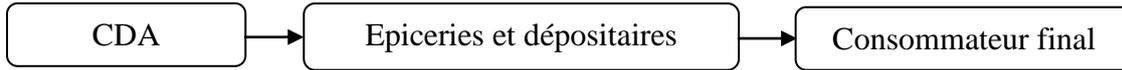
- 2) a) Les critères de segmentation retenus par CDA : le chiffre d'affaires, le type de point de vente et le linéaire des produits laitiers frais. (1.50 pt)
b) La segmentation du marché améliore le chiffre d'affaire de l'entreprise dans la mesure où elle lui permet d'adapter son offre aux besoins des clients, qui seront plus fidèles à ses produits. (03 pts)

N.B. accepter toute réponse logique.

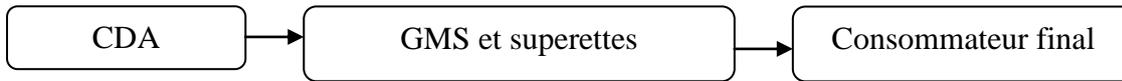
- 3) a) Les canaux de distribution de CDA : (03 pts)
Canal direct (ultra court) :



Canal court :



Canal moderne (intégré) :



- b) La politique de distribution de CDA : distribution intensive (01.50 pt)
c) Un avantage : Large couverture géographique, augmentation des parts de marché ;... (01.50 pt)
Une limite: nécessite une capacité de production importantes, coûts élevés ;...

N.B. retenir un avantage et une limite pour la politique de distribution.

- 4) a) Les actions de fidélisation des clients mises en place par CDA : (1.50 pt)
- Récompenses distribués aux clients Imtyaz (prime différenciée) ;
 - Remises accordées.
- b) La technique de communication à laquelle on peut rattacher ses actions de fidélisation : Promotion des ventes. (1.50 pt)

Dossier N°3 : Stratégie, croissance et fonction financière (48 pts)

Métier	Mission	Finalité économique	(03 pts)
Fabrication et commercialisation des produits laitiers et des fromages.	Apporter la santé par la nutrition au plus grand nombre de consommateurs à travers un portefeuille de marques riche et diversifiée.	Consolider son leadership sur le marché de la nutrition	

- 2) Deux forces de CDA : (1.50 pt)
- Un portefeuille de marques riche et diversifié ;
 - Une forte notoriété ;
 - La qualité de son offre ;
 - La pertinence de son innovation.

N.B. retenir deux forces.

- 3) a) Deux actions de la responsabilité sociale de CDA : (1.50 pt)
- Un programme d'éducation nutritionnelle et le programme d'éducation sportive ;
 - La création de la fondation pour la nutrition de l'enfant.
- b) La nature de la finalité recherchée à travers ces actions : finalité sociétale (1.50 pt)
- c) L'impact de ces actions sur CDA : (03 pts)
- Développer la notoriété ;
 - Améliorer l'image de marque ;
 - Se démarquer des concurrents ; ...

N.B : retenir deux réponses correctes.

- 4) a) L'activité « produits laitiers » de CDA dans la matrice BCG : une activité vedette (star ou étoile) (1.50 pt)
- b) Justification : (1.50 pt)
- Marché des produits laitiers en développement ;
 - Part de marché de CDA de 60 %.
- 5) Une opportunité : fort potentiel de croissance du marché (croissance exponentielle de la consommation). (1.50 pt)
- Une menace : concurrence forte.

- 6) (03 pts)
- | Axes de développement de CDA | Stratégie correspondante |
|---|----------------------------------|
| Développement du marché des produits laitiers grâce à une politique d'innovation bien soutenue. | Différenciation |
| Rationalisation des charges et optimisation industrielle et logistique. | Domination globale par les coûts |

- 7) a) Les investissements réalisés par CDA : (03 pts)
- Investissement de capacité (de croissance)
 - Investissement de renouvellement (de remplacement)
- b) Deux moyens de financement auxquels peut recourir CDA : (1.50 pt)
- Autofinancement ;
 - Emprunt bancaire.

N.B. accepter tout autre moyen de financement à moyen et long terme.

- 8) a) La trésorerie nette en : $TN = FR - BFR$ (1.50 pt)
- 2013 : $- 827 + 235 = - 592$ Millions MAD
 - 2014 : $-1232 + 550 = - 682$ Millions MAD
- b) Lecture de l'évolution de la trésorerie nette : (1.50 pt)
- La trésorerie nette de CDA a connu une dégradation de 15,20 % en 2014 par rapport à 2013.

N.B. accepter toute lecture correcte.

- 9) a) Accepter toute représentation graphique adaptée : Graphique à barre ou en courbe (03 pts)
- b) Interprétation : (1.50 pt)
- Après avoir enregistré une légère progression entre 2013 et 2014, le chiffre d'affaires de CDA a connu un recul entre 2014 et 2015 dû à la baisse de la consommation de lait et le repli des ventes des filiales de commercialisation de génisses.

N.B. accepter toute interprétation correcte.

- 10) a) CDA adopte une croissance interne car elle a réalisé de nouveaux investissements matériels. (1.50 pt)
- b) Un avantage : Préserver l'indépendance de gestion, ... (1.50 pt)
- Une limite : Processus lent, ...

N.B. accepter toute réponse correcte.

11) Synthèse : (15 pts)
L'élève doit être capable de rédiger une synthèse comportant une introduction, un développement et une conclusion.

Introduction : (02 pts)

Le marché des produits laitiers se caractérise par une concurrence acharnée. Ce qui impose à CDA de mettre en œuvre des axes stratégiques pour y faire face et maintenir son leadership sur ce marché.

Comment se caractérise le marché marocain des produits laitiers ? quels sont les axes stratégiques mis en œuvre par CDA ? quelles en sont les retombées sur CDA ? et quelles sont les décisions à prendre par CDA pour consolider son positionnement concurrentiel ?

Développement : (02 pts)

a) Caractéristiques du marché des produits laitiers :

- Fort potentiel de croissance du marché ;
- Concurrence forte.

b) CDA a opté pour : (03 pts)

- Une rationalisation des charges industrielles et logistiques ;
- Un développement du marché des produits laitiers grâce à une politique d'innovation bien soutenue ;
- Une introduction des produits haut de gamme sur le marché national présentant un segment de croissance intéressant et à forte valeur ajoutée.

b) Ces axes stratégiques ont pour effet de : (03 pts)

- Fidéliser les clients ;
- Conquérir de nouveaux marchés ;
- Se démarquer des concurrents ;
- Saisir les opportunités offertes sur le marché ;
- Augmenter la part de marché ; ...

c) Les décisions stratégiques à prendre : (03 pts)

- Création de partenariats (notamment avec les CHR) ;
- Développement de produits : lancement de nouveaux produits, amélioration des produits existants ;
- Développement du marché : couverture plus large sur le marché national ; ...

Conclusion : (02 pts)

CDA dispose de plusieurs atouts qui lui confèrent une position de leader sur le marché des produits laitiers. Néanmoins, l'arrivée sur le marché de nouvelles entreprises rend la concurrence de plus en plus vive d'où la nécessité de mettre en place des stratégies adéquates.

Dossier N°4 : Gestion des Ressources Humaines (30 pts)

1) Les domaines de la GRH mis en œuvre par CDA : (1.50 pt)

- Gestion du personnel ;
- Relations sociales ;
- Formation ;
- Rémunération.

2) a) Le taux de variation des effectifs de CDA entre 2012 et 2014 : (1.50 pt)

$$((4241 - 3831) / 3831) \times 100 = 10,70 \%$$

b) Deux raisons pouvant expliquer l'évolution des effectifs chez CDA : (03 pts)

- Développement de l'activité de CDA ;
- Réponse aux besoins en termes de RH ; ...

N.B. accepter deux raisons correctes.

- 3) a) Position hiérarchique : Rattaché au IS Business Solution Manager Sales et Marketing ; (1.50 pt)
Tâches à effectuer :
- Assister le business (Sales et Marketing) à définir ses besoins en solutions informatiques, et à les mettre en œuvre ;
 - Gérer quotidiennement le suivi des évolutions des applications et la continuité des services disponibles ;
 - Participer dans les projets de développement et mise en œuvre des nouvelles applications.
- N.B. retenir une tâche.**
- b) Le profil de « Business Solution Analyst » : (03 pts)
- Deux qualités personnelles :
Capacités de communication et networking ;
Bon esprit de travail en équipe, esprit d'analyse et de synthèse ;
Bon relationnel.
 - Deux compétences professionnelles :
Formation ingénieur ;
Expérience de 2ans en développement et gestion de projet ;
Maîtrise de VB.NET, SQL, Server (développement, administration et optimisation),
Android ;
Maîtrise des méthodes de conception Objet.
- N.B. retenir deux éléments de réponse.**
- c) Le mode de recrutement adopté par CDA : recrutement externe (1.50 pt)
d) Justification : CDA recherche les candidats sur le marché de travail à travers une annonce sur son site internet. (1.50 pt)
- 4) a) Deux facteurs déterminant les besoins en formation de CDA: (1.50 pt)
- La stratégie de l'entreprise
 - L'exploitation des entretiens annuels d'évaluation ;
 - Les plans de relève.
- N.B. retenir deux facteurs.**
- b) CDA adopte une formation interne car elle favorise la formation par la hiérarchie. (03 pts)
c) Deux objectifs de la formation pour une entreprise : améliorer la productivité, assurer une adaptation du salarié aux évolutions du marché ; ... (03 pts)
- N.B. accepter toute réponse correcte.**
- 5) CDA pratique une gestion de carrières pour ses collaborateurs : réalisation d'un entretien annuel d'évaluation en vue de mettre en place un plan de formation. (1.50 pt)
- 6) a) L'instance de représentation sociale : représentant syndical ou section syndicale. (1.50 pt)
b) Le rôle de cette instance dans le dialogue social : (1.50 pt)
- Présenter les revendications du personnel ;
 - Conduire les négociations collectives ;
 - Signer les conventions collectives.
- 7) a) Une contrainte liée à la fixation de la rémunération chez CDA : contrainte juridique (respect des exigences légales et obligations conventionnelles). (1.50 pt)
b) Le lien entre la rémunération adoptée et la compétitivité de CDA: (03 pts)
La rémunération chez CDA permet de récompenser et fidéliser les compétences, assurer la sécurité sociale et motiver le personnel, d'où la réalisation des objectifs de l'entreprise à savoir : la productivité, la qualité, la maîtrise des coûts,... ce qui permettra de renforcer sa compétitivité sur le marché.

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