

SOUS EPREUVE 1 : MANAGEMENT ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Dossier 1 : Management

1. Analyser le macro-environnement de l'entreprise COLORADO. Conclure.

➤ **Analyse de l'environnement :**

✓ **Opportunités :**

-*Faible consommation actuelle de la peinture* : grand potentiel futur de consommation (croissance annuelle de 3 à 5%).

-*Développement des exportations* : surtout vers certains pays africains.

✓ **Menaces et contraintes :**

-*Contraintes qui limitent le développement de la production* : la crise de l'immobilier, les barrières douanières, la concurrence déloyale des promoteurs et l'informel sont autant de freins au développement du secteur.

-*Taille du marché* : 200.000 tonnes sont produites par an soit 2,5 milliards de DH ce qu'exprime la faible consommation de la peinture au Maroc (une moyenne annuelle de 4 kg par marocain).

-*Structure du marché* : une cinquantaine d'acteurs sont présents sur le marché mais un nombre réduit d'entreprises le domine, ce qui se traduit par une concurrence très vive.

-*Importations des peintures spéciales* : carrosserie, industrie, boiserie, etc.

➤ **Conclusion :**

L'entreprise COLORADO évolue dans un environnement très contraignant. Cependant, elle doit savoir saisir l'opportunité principale qu'il recèle : un fort potentiel de croissance aussi bien au niveau local qu'au niveau international.

2. Apprécier la pertinence des choix stratégiques de COLORADO par rapport aux caractéristiques de son environnement.

Au niveau primaire, COLORADO a opté pour la **spécialisation** tout en consolidant son orientation **internationale**. Le choix de la spécialisation permet à l'entreprise de concentrer ses moyens dans un environnement hostile, alors que l'internationalisation est une réponse pertinente aux opportunités qu'offre le marché africain.

Au niveau secondaire, COLORADO a opté pour la **différenciation**¹ (innovation, diversification de l'offre, communication et autres actions marketing, etc.). Ce choix stratégique permet à l'entreprise de développer plusieurs avantages concurrentiels vis-à-vis d'une concurrence particulièrement virulente.

3. Présenter et analyser les circuits de distribution développés par COLORADO.

En plus des circuits traditionnels de distribution (les grandes surfaces spécialisées comme Bricoma et le commerce de détail à travers les drogueries), COLORADO a opté pour la régionalisation de sa distribution et le développement d'un réseau de show-rooms.

Les circuits de distribution de COLORADO sont soit courts soit directs.

¹ Le mot diversification contenu dans la présentation de l'entreprise doit être entendu comme une diversification de l'offre et non une diversification stratégique.

4. Quels enjeux représente l'adoption d'une charte de valeur pour COLORADO ?

L'adoption d'une charte de valeur pour COLORADO lui permet :

- de rendre sa **culture d'entreprise** explicite par une démarche participative susceptible de mobiliser les salariés et les collaborateurs ;
- de forger un outil de gestion constituant une référence au processus décisionnel tant au niveau stratégique qu'au niveau opérationnel.

Dossier 2 : Gestion

I. Les immobilisations

1. Compléter le plan d'amortissement linéaire de l'ancienne station de traitement OKI219.

Immobilisation : Station de traitement OKI219		Base amortissable : 396 000 DH		
Mode d'amortissement : linéaire		Durée d'utilisation : 10 ans Taux : 10%		
Date d'acquisition : 05/04/2014		Date de mise en service : 10/04/2014		
Exercice	VNA en début d'exercice	Annuité	Cumul des amortissements	VNA en fin d'exercice
2014	396 000,00	29 700,00	29 700,00	366 300,00
2015	366 300,00	39 600,00	69 300,00	326 700,00
2016	326 700,00	39 600,00	108 900,00	287 100,00
2017	287 100,00	29 700 + 257 400	396 000,00	00,00

Dotation annuelle (jusqu'à la date de mise en rebut : $39\ 600 \times 9/12 = 29\ 700$ DH

Dotation exceptionnelle à la suite du sinistre : $287\ 100 - 29\ 700 = 257\ 400$ DH

2. Calculer la 1^{ère} annuité d'amortissement de la nouvelle station de traitement OKI220.

Valeur d'origine de la nouvelle station : $(374\ 000 + 8\ 800)/1,2 = 319\ 000$ DH

Dotation de l'exercice 2017 : $319\ 000 \times 10\% \times 4/12 = 10\ 633,33$ DH

3. Comptabiliser les dotations relatives aux 2 stations de traitement ainsi que la sortie d'actif de l'ancienne station OKI219.

		31/12/17			
6193	D.E.A des immobilisations corporelles			29 700,00	
6591	D.A.E des immobilisations			257 400,00	
2833		Amortissements des I.T.M.O	Station OKI219		287 100,00
6193	D.E.A des immobilisations corporelles		31/12/17	10 633,33	
2833		Amortissements des I.T.M.O	Station OKI220		10 633,33
2833		Amortissements des I.T.M.O	31/12/17	396 000,00	
2331		Installations techniques	Station OKI219		396 000,00
			Mise en rebut		

II. L'emprunt

1. Calculer les intérêts courus non échus sur l'échéance de janvier 2018.

Intérêt de la période du 20/12/2017 au 20/01/2018 : 1 537,84 DH

Intérêt couru non échu au 31/12/2017 : 1 537,84 x 11j/31j = 545,69 DH

2. Enregistrer l'écriture de régularisation au 31/12/2018.

6331			31/12/17			
	4493	Intérêts des emprunts et dettes		Intérêts courus et non échus à payer	545,69	545,69
			Mensualité à échoir au 20/1/2018			

SOUS EPREUVE 2 : ECONOMIE - DROIT

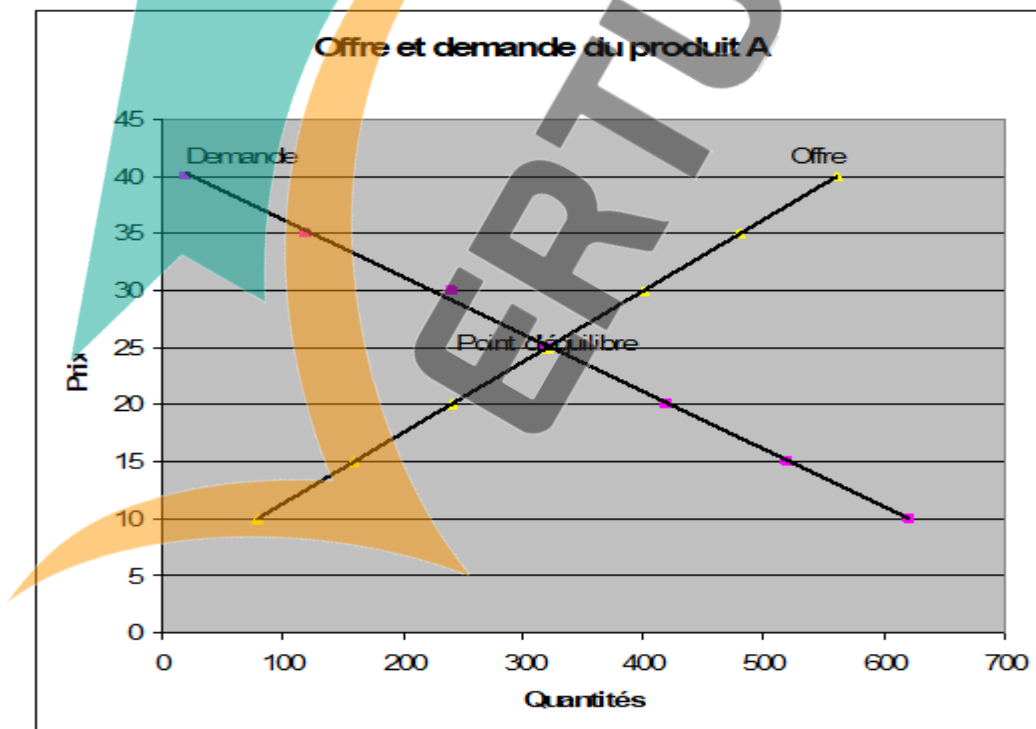
Dossier 1 : ECONOMIE

1. Quels sont les critères utilisés en économie pour classer les marchés ?

Les critères de classification des marchés peuvent être :

- L'objet d'échange : marchés de biens et services, marchés de capitaux, marché de travail, etc.
- Le type de transaction : marchés au comptant et marchés à terme.
- Le mode de fonctionnement : marchés organisés et marchés de gré à gré.
- Les modalités d'ajustement : marchés à prix administrés et marchés à ajustement par les prix.

2. Représenter graphiquement les données du tableau de l'annexe 1.2.



3. Expliquer le sens économique du point de rencontre entre les deux courbes.

Le point de rencontre entre la courbe de l'offre et la courbe de demande est **le point d'équilibre**. A ce prix (ici 25 DH) la quantité offerte est égale à la quantité demandée (ici 320 unités). Le marché est alors en état d'équilibre.

4. Décrire quel serait le comportement des offreurs et des demandeurs du produit A, si le prix est fixé à 15 DH.

Si le prix est fixé à 15 DH, les demandeurs sont prêts à acheter 520 unités du produit A alors que les offreurs ne sont disposés à vendre que 160 unités. Le marché est momentanément en déséquilibre. Comme la demande est supérieure à l'offre une pression va s'exercer sur les prix dans le sens de la hausse. Ses derniers vont continuer à augmenter jusqu'à ce que la demande soit égale à l'offre (donc on observera un retour vers le point d'équilibre).

5. Qu'appelle-t-on le prix qui se forme sur le marché du travail ? Quels sont les offreurs et les demandeurs sur ce marché ?

On appelle les prix qui se forment sur le marché du travail : salaires.

Les offreurs sur le marché de travail sont les salariés.

Les demandeurs sur le marché du travail les entreprises (les employeurs).

6. Conclure sur le rôle du prix sur un marché quelconque.

Grâce à la flexibilité des prix, un marché ne peut être en déséquilibre que momentanément. Leur variation permet d'ajuster l'offre à la demande.

La hausse des prix qui résulte d'une pénurie décourage la demande et stimule l'offre, et vice versa. Dans les deux cas, la variation des prix permet de corriger le déséquilibre entre l'offre et la demande.

Dossier 2 : Droit

1. Faire l'analyse du document fourni en annexe 2.1.

Objet du contrat	Une location de locaux dans un cadre civil.
Nature du contrat	Contrat synallagmatique, à titre onéreux, à exécution échelonnée.
Qualification juridique des parties	- Le bailleur (personne physique) : M. Aziz Slaoui - Le locataire (personne physique) : Mme Naima Alaoui
Branche de Droit applicable	Le droit civil : obligations et contrats.
Validité du contrat	A priori : - le consentement est libre et non vicié, - les parties sont capables, - l'objet est licite, - la cause est licite.
Les effets du contrat (obligations)	- Principales obligations du bailleur : délivrance, garantie du vice caché, etc. - Principales obligations du locataire : paiement du loyer, usage des lieux selon leur destination, etc.

2.

a. Sur quel fondement juridique il peut intenter une action en justice ?

Le contrat a force obligatoire entre les parties : les personnes qui l'ont conclu sont donc tenues de l'exécuter (exécuter les obligations qui y sont prévues).

La mauvaise exécution (ou exécution défectueuse) du contrat est traitée comme une **inexécution**. Lorsqu'une des parties n'exécute pas ses obligations contractuelles, le créancier se retrouve face à l'alternative suivante : il peut soit chercher à remédier à l'inexécution, c'est-à-dire à obtenir l'exécution du contrat, soit chercher à anéantir le contrat.

Dans le premier cas, dans le cadre d'un contrat synallagmatique, il peut tout d'abord faire pression sur son cocontractant grâce au jeu de **l'exception d'inexécution**, c'est-à-dire en refusant également d'exécuter son obligation.

Il peut également demander au juge d'ordonner **l'exécution forcée** du contrat. Selon les cas, celle-ci se fera en nature, c'est-à-dire que le débiteur réalisera la prestation due au terme du contrat, ou en équivalent, c'est-à-dire par le paiement de dommages et intérêts.

Si en revanche il souhaite anéantir le contrat, il peut demander au juge de prononcer **la résolution du contrat**.

b. Quel serait la solution ?

En l'espèce, M. Aziz Slaoui peut demander au juge soit **l'exécution forcée** du contrat soit sa **résolution**.

Barème

	Questions	Note
SOUS EPREUVE 1 MANAGEMENT-GESTION		
Dossier 1 : management	Question 1	3 points
	Question 2	3 points
	Question 3	3 points
	Question 4	2 points
Dossier 2 : Gestion	Question 1	2 points
	Question 2	2 points
	Question 3	3 points
	Question 1	2 points
	Question 2	2 points
SOUS EPREUVE ECONOMIE- DROIT		
Dossier 1 : économie	Question 1	2 points
	Question 2	1 point
	Question 3	2 points
	Question 4	2 points
	Question 5	1 point
	Question 6	2 points
Dossier 2 : droit	Question 1	3 points
	Question 2 :	
	a)	3 points
	b)	2 points
Total		40 points