

Corrigé indicatif : Entreprise et son environnement – CNAEM 2020

SOUS EPREUVE 1 : MANAGEMENT ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Dossier 1 : Management

1. *Compte tenu des caractéristiques de son environnement, quelles sont les opportunités que l'entreprise Auto Hall peut saisir et à quelles contraintes doit-elle faire face ?*

➤ **Les opportunités à saisir :**

- Événement tirant les ventes du secteur des concessionnaires à la hausse : l'organisation de la 11^e édition de l'Auto Expo en avril 2018.
- Le taux d'équipement de la population en voiture relativement faible : le marché offre donc un potentiel de croissance important.
- Le taux de renouvellement élevé d'un parc automobile national vétuste.
- L'accès facile des consommateurs aux véhicules neufs : la disponibilité d'une offre variée et l'amélioration des conditions de financement.

➤ **Les contraintes à gérer :**

- Le risque de change : en tant qu'importateur Auto Hall est impactée négativement par l'appréciation de l'euro (et donc la dépréciation du dirham).
- La forte concurrence dans le secteur.

Le marché d'Auto Hall lui offre plusieurs opportunités qu'elle peut saisir pour consolider sa croissance et son développement, mais elle doit faire face à une forte concurrence et à une évolution défavorable du taux de change.

2. *Caractériser les métiers de l'entreprise Auto Hall en précisant l'offre qu'ils permettent de proposer sur les marchés.*

Le métier d'une entreprise peut être défini comme un savoir-faire global permettant de satisfaire une demande avec une offre adaptée ; le métier est donc le domaine naturel de l'entreprise correspondant à ses aptitudes propres. On peut le définir à partir des produits qu'elle fabrique, des services qu'elle délivre, des technologies qu'elle utilise et des marchés sur lesquels elle est présente.

Métiers de l'entreprise Auto Hall	L'offre correspondante
La Concession automobile	L'offre des voitures de cinq marques de renommée.
L'assemblage et distribution des véhicules industriels	L'offre des camions et bus dont les composants sont usinés par le japonais Fuso.
La distribution des matériels agricoles et des lubrifiants	L'offre des matériels agricoles (de la marque New Holland), des engins industriels et BTP (des marques Case et Belaz) et les lubrifiants (de la marque Valvoline).

3. *A l'horizon 2020, Auto Hall a pour objectif d'accroître de 100% son réseau de distribution. Après avoir rappelé la définition et les types de « croissance d'entreprise », proposez à Auto Hall (en la justifiant) la modalité de croissance qui vous semble la plus pertinente.*

- ❖ La croissance d'entreprise est le développement quantitatif durable de l'entreprise c'est-à-dire, la modification de sa taille. Cette croissance est mesurée par la variation de l'un ou plusieurs des critères suivants : la hausse du CA (ou du volume de production), la hausse des effectifs, la hausse des capitaux investis, la hausse des parts de marché, etc.
- ❖ Il existe plusieurs typologies de croissance d'entreprise. L'une des plus usuelles est celle qui permet de distinguer :
 - ✓ La croissance interne : croissance par création de nouvelles capacités de production. Elle résulte des seuls efforts de l'entreprise, sans qu'elle s'associe ou se regroupe avec d'autres entreprises.
 - ✓ La croissance externe : croissance par rachat d'actifs appartenant à d'autres entreprises. Elle est faite de rapprochements entre entreprises auparavant indépendantes. C'est une stratégie surtout utilisée par les grands groupes car elle nécessite des moyens financiers importants.
- ❖ Compte tenu des axes stratégiques de développement de l'entreprise Auto Hall et en prenant en considération le fait que sa capacité d'autofinancement est en recul, il est approprié pour elle d'opter pour la croissance interne. En effet, plus stable et moins complexe, la croissance interne est peu risquée à court terme car elle demande en général moins d'investissements. Sur le long terme, ces investissements permettent de continuer à générer des bénéfices car ils s'orientent plus durablement sur les fondements de l'entreprise. La croissance interne est aussi moins exigeante en adaptabilité de la part des effectifs qui n'ont à affronter qu'une éventuelle évolution de l'activité et non pas un changement primordial (expansion géographique, nouveaux métiers, nouvelle filiale, etc.).

Dossier 2 : Gestion

1. Etablir les décomptes des factures A2356 et AV698.

PSA	AUTO HALL	PSA	AUTO HALL
<i>Doit n°A2356</i>		<i>Avoir n°AV698</i>	
15 septembre 2019		20 septembre 2019	
Montant brut	3 105 000,00		
Réduction promotionnelle	96 250,00		
Net commercial	3 008 750,00	Ristourne de 5%	150 437,50
TVA au taux de 20%	601 750,00	TVA au taux de 20%	30 087,50
Net à payer TTC (sous-huitaine)	3 610 500,00	Net à votre crédit TTC	180 525,00

2. Enregistrer les deux factures au journal de l'entreprise.

2332	4481	Matériel et outillage	15/09/19	Dettes sur acquisitions d'immobilisations	3 610 500,00	3 610 500,00
		<i>Doit n°A2356</i>				
2332	4481	Dettes sur acquisitions d'immobilisations	20/09/19	Matériel et outillage	180 525,00	180 525,00
				<i>Avoir n°AV698</i>		

N.B :

- Les voitures ne sont destinées ni à la revente ni à l'utilisation comme moyens de transport pour les propres besoins de l'entreprise. Il faut donc les enregistrer dans le compte « matériel et outillage ».
- Une réduction commerciale ou financière sur l'acquisition d'une immobilisation vient en déduction de sa valeur d'origine, d'où la deuxième écriture au journal de l'entreprise.

3. Etablir le tableau d'amortissement des 10 véhicules.

La valeur d'origine des 10 voitures : $3\,610\,500,00 - 180\,525,00 = 3\,429\,975,00$

Le taux d'amortissement : 20%

Exercice	Dotation annuelle	Cumul des amortissements	VNA à la fin
2019 (4 mois)	228 665,00	228 665,00	3 201 310,00
2020	685 995,00	914 660,00	2 515 315,00
2021	685 995,00	1 600 655,00	1 143 325,00
2022	685 995,00	2 286 650,00	1 143 325,00
2023	685 995,00	2 972 645,00	457 330,00
2024 (8 mois)	457 330,00	3 429 975,00	-

4. Passez les écritures nécessaires au 31/12/2019.

		20/09/19		
6193	DEA des immobilisations corporelles		228 665,00	
28332		Amortissements du matériel et outillage		228 665,00

SOUS EPREUVE 2 : ECONOMIE - DROIT

Dossier 1 : ECONOMIE

1. Quels sont les avantages de la spécialisation selon D. Ricardo ?

Dans un contexte de libre-échange, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose de l'écart de productivité (ou du coût) le plus fort en sa faveur, ou le plus faible en sa défaveur, comparativement à ses partenaires. Cette production est celle pour laquelle il détient un « avantage comparatif ». Le pays ainsi spécialisé, verra son efficacité productive renforcée et sa richesse augmentée. Pour Ricardo, puisque tous les pays gagnent à l'échange international et à la spécialisation qui va avec, il faut absolument agir pour imposer partout le libre-échange.

2. Quel est la place du Maroc dans la Division Internationale des Processus Productifs (DIPP) ?

Dans l'économie globalisée, une nouvelle division internationale du travail s'est imposée au détriment de la DIT héritée de l'époque coloniale (spécialisation des pays du Sud dans la production des produits bruts et ceux du Nord dans les produits manufacturés). Dans cette DIPP, le Maroc occupe la place d'un « **pays atelier** », spécialisé dans la production de certains biens d'équipements et de produits semi-finis (voir annexes 1.4 et 1.5), notamment en relation avec les métiers de l'automobile et de l'aéronautique.

3. Quelles sont les forces et les faiblesses du commerce extérieur du Maroc ?

➤ Les forces :

- Une bonne insertion dans la DIPP en tant que « pays atelier ».
- Des exportations de plus en plus compétitives en terme de teneur technologique.

➤ Les faiblesses :

- Un solde déficitaire chronique de la balance commerciale avec une tendance à son aggravation.
- Un grand déficit commercial vis-à-vis de deux partenaires de poids : la Chine et les États-Unis d'Amérique.
- Une forte dépendance vis-à-vis de l'Europe aussi bien en tant que client qu'en tant que fournisseur.
- Dépendance alimentaire.
- Etc.

Dossier 2 : Droit

1. Qualifier juridiquement les faits.

Le garage « Mécanique Générale de Meknès - SARL » est lié par **une relation contractuelle** à Monsieur Mohamed Bouziri (entrepreneur de BTP).

D'après les faits, le garage « Mécanique Générale de Meknès - SARL » est tenu d'une obligation de résultat (Article 320 du Dahir formant code des obligations et des contrats).

Monsieur Mohamed Bouziri estime que son cocontractant n'a pas honoré son engagement contractuel (l'engin objet de la relation contractuelle est retombé en panne quelques semaines après sa réparation par le garage). Il souhaite engager la responsabilité civile contractuelle du garage.

De son côté, le garage « Mécanique Générale de Meknès - SARL » fait valoir que son obligation est éteinte puisqu'il a accompli ses engagements tels qu'ils sont définis dans le contrat.

2. Proposer une solution à ce litige.

Dans le cas d'espèce, si le garage « Mécanique Générale de Meknès - SARL » est tenu d'une obligation de résultat, les faits montrent clairement qu'il n'a pas commis de faute et que le résultat obtenu a été conditionné par l'exigence de l'autre partie de « **limiter la mission du garage à une remise en état au moindre coût de l'engin, à l'aide des seules pièces détachées qu'il lui avait fournies à cet effet** ». Par conséquent, la responsabilité civile contractuelle du garage ne peut être engagée. La demande de Monsieur Mohamed Bouziri doit être rejetée.

Barème

	Questions	Note
SOUS EPREUVE1 MANAGEMENT-GESTION		
Dossier 1 : management	Question 1 Question 2 Question 3	3 points 3 points 4 points
Dossier 2 : Gestion	Question 1 Question 2 Question 3 Question 4	3 points 2 points 3 points 2 points
SOUS EPREUVE ECONOMIE- DROIT		
Dossier 1 : économie	Question 1 Question 2 Question 3	3 points 3 points 4 points
Dossier 2 : droit	Question 1 Question 2	5 points 5 points
Total		40 points

