

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة الاستدراكية 2023

TTTTTTTTTTTTTTTT-TT

مخاضر الإجابة

RR 54

2h

مدة الإجابة

الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات

المادة

3

المعامل

شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك العلوم الاقتصادية

الشعبة أو المسلك

Note au correcteur

- Se conformer aux procédures du guide de correcteur, aux consignes du cadre de référence et du corrigé indicatif ;
- Éviter la double sanction :
 - Noter la lecture, l'interprétation ou le commentaire justes sur la base d'un résultat faux ;
 - Noter la démarche juste sur la base d'éléments de calcul faux ;
- Noter strictement les idées nonobstant les imperfections de langue.
- Ramener la note finale de l'élève sur 20 (vingt).

Corrigé indicatif

Cas : SEB

Dossier N°1 : Stratégie et Croissance (30 pts)

- 1) a) Métier : Fabrication et commercialisation d'articles culinaires et petit électroménager. **0.75 pt**
- b) Mission : Proposer des produits innovants et de qualité, des astuces pour faciliter le quotidien en cuisine ou dans la maison et des services associés pour toujours mieux accompagner ses consommateurs. **0.75 pt**
- c) Une finalité économique : Poursuivre son développement. **0.75 pt**
- 2) a) Deux forces de SEB : **0.75 pt**
 - Innovation ;
 - Portefeuille de marques puissantes ;
 - Approche commerciale claire ;
 - Outil industriel diversifié.
- N.B : Retenir deux forces.**
- b) Voir l'annexe N°1. **1.50 pt**
- 3) La politique d'innovation adopté par SEB permet de créer et d'améliorer la valeur ajoutée générée par les distributeurs à travers des produits innovants et de qualité. Ce qui contribue à la satisfaction et à la fidélisation des clients et garantit à SEB une augmentation du chiffre d'affaires et de la rentabilité et par conséquent génère des revenus supplémentaires et ouvre des relais de croissance. **1.50 pt**
- N.B : Accepter toute réponse logique.**
- 4) Voir l'annexe N°2. **3.75pts**
- 5) a) La stratégie d'impartition : Le groupe a noué des contrats de distribution et de codéveloppement avec Nestlé et l'Oréal ; **1.50 pt**
- b) La stratégie de développement de produit : SEB a élargi sa gamme de produits à travers le lancement des machines à café et broyeurs professionnels. **1.50 pt**
- 6) Les objectifs recherchés par SEB à travers l'adoption de l'approche de cobranding sont : **2.25 pts**
 - Développer de nouveaux concepts ;
 - Dynamiser les ventes ;
 - Soutenir la croissance du groupe ;
 - Renforcer l'innovation.

7) a) Représentation graphique :

3 pts

Type du graphique adapté : Courbe d'évolution, en tuyaux d'orgues ou diagramme à barres ;

Titre du graphique : Evolution du chiffre d'affaires de SEB de 2018 à 2021 ; (0.50 pt)

Intitulé des axes : (1 pt)

- Abscisses : Années ;
- Ordonnées : Chiffre d'affaires en millions d'Euros

Tracé du graphique. (1.50 pt)

b) Lecture du graphique :

Le chiffre d'affaires de SEB a connu une évolution irrégulière. En effet, après avoir enregistré une hausse en 2019, le chiffre d'affaires a diminué en 2020, passant de 7354M d'Euros à 6 940 M d'Euros avant de connaître une nette augmentation en 2021 pour atteindre 8 059 M d'Euros.

1.50 pt

N.B : Accepter toute lecture correcte.

8) Indicateurs de croissance de SEB :

a) Qualitatif :

0.75 pt

- Innovation ;
- Recherche et développement ;
- Lancement dans l'équipement professionnel.

b) Quantitatif :

0.75 pt

- Augmentation du chiffre d'affaires, passant de 6 940 à 8 059 millions d'Euros.
- Progression continue du résultat d'exploitation.

N.B : Retenir un indicateur qualitatif et un indicateur quantitatif.

9) Synthèse : (09 pts)

La synthèse doit comporter une introduction, un développement et une conclusion.

Introduction :

2 pts

- Présenter brièvement SEB ;
- Enoncer l'accroche ;
- Préciser la problématique à traiter ;
- Annoncer le plan de la synthèse.

Développement :

I) Les points forts du groupe SEB :

02 pts

- Portefeuille de marques puissantes ;
- Approche commerciale claire ;
- Innovation ;
- Outil industriel diversifié.

II) Les actions stratégiques de SEB

2.50 pts

- Mise en place d'une politique d'innovation ;
- Démarche de partenariat, contrats de distribution et de codéveloppement avec Nestlé et L'Oréal ;
- Présence sur le marché international ;
- Investissement en recherche et développement ;
- Acquisition et prise de participation dans plusieurs entreprises.

N.B : Retenir trois éléments de réponses.

III) Les performances réalisées par SEB

1.50 pt

- Croissance des ventes sur toutes les zones géographiques et catégories de produits ;
- Progression continue du résultat d'exploitation ;
- Progression du chiffre d'affaires passant de 6 940 à 8 059 millions d'Euros.

Conclusion :

1 pt

- Résumer le contenu du développement ;
- Annoncer une idée pour ouvrir un débat (facultatif).

N.B : Accepter toute synthèse structurée, argumentée et correcte.

Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines (28.50 pts)

- 1) 3 pts
- | Mode de recrutement | Un moyen | Un avantage |
|---------------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| Interne | Site imove@SEB
Ou Intranet. | Intégration facile. |
| Externe | Médias
Ou réseaux sociaux | Intégration de nouvelles compétences. |
- 2) L'intérêt pour SEB des : 1.50 pt
- a) Réseaux sociaux : 1.50 pt
- Choix diversifié des candidats ;
 - Coût de recherche des candidats très faible.
- b) Etablissements d'enseignement supérieur : 1.50 pt
- Avoir des profils confirmés de jeunes talents ;
 - Possibilité de passer des entretiens sur place pour une présélection.
- NB : Accepter toute réponse correcte.**
- 3) L'utilité du mentoring pour : 1.50 pt
- a) SEB : 1.50 pt
- Repérer les profils à haut potentiel ;
 - Retenir et développer les talents ;
 - Assurer une bonne intégration des collaborateurs.
- b) Le collaborateur : 1.50 pt
- Réussir son parcours professionnel ;
 - Améliorer sa carrière ;
 - Bénéficier de l'expérience des managers.
- NB : Accepter toute réponse correcte.**
- 4) a) L'instance de représentation sociale : Représentant syndical. 0.75 pt
- b) Rôle : 2.25pts
- Présenter le dossier revendicatif ;
 - Mener des négociations ;
 - Défendre les intérêts des salariés ;
 - Signer les conventions collectives.
- 5) a) Explication de la phrase soulignée : 3 pts
- La formation est un outil qui favorise l'adaptation des collaborateurs aux changements technologiques et aux exigences des postes et participe à l'amélioration continue du savoir et savoir faire des collaborateurs.
- NB : Accepter toute réponse correcte.**
- b) La technique d'évaluation du personnel utilisée par SEB : entretien annuel d'appréciation 0.75 pt
- c) Son utilité pour l'entreprise : 2.25 pt
- Recenser les attentes des collaborateurs ;
 - Dresser un bilan des réalisations ;
 - Fixer les objectifs de l'année à venir ;
 - Prendre des décisions sociales (formation, promotion, reconversion, ...).
- NB : Accepter toute réponse correcte.**
- 6) a) Taux de variation du nombre de personnes formées entre 2018 et 2019 : 1.50 pt
- Calcul = $(NPF \text{ en } 2019 - NPF \text{ en } 2018) / NPF \text{ en } 2018$
= $(29\ 954 - 25\ 015 / 25\ 015) \times 100 = 19,74\%$.
- b) Lecture : le nombre de personnes formées a augmenté de 19,74% en 2019 par rapport à 2018. 0.75 pt

- c) Illustration de l'importance de la formation pour SEB : **2.25pts**
- Nombre de bénéficiaires de la formation a augmenté de 19,74% en 2019 ;
 - Dépenses de formation a atteint 2,59% de la masse salariale en 2019 ;
 - Durée de la formation est passée de 401 810 en 2018 à 489 628 heures en 2019.
- 7) a) Une contrainte de la rémunération de SEB : Contrainte juridique (la réglementation en vigueur, standards minimum de l'industrie). **0.75 pt**
- b) La forme de rémunération des managers de SEB : Salaire à prime **0.75 pt**
- 8) a) Intéressement : Prime collective accordée au personnel en fonction des objectifs réalisés par l'entreprise. **0.75 pt**
- b) La forme de participation proposée par SEB : Stocks option. **0.75 pt**
- c) L'intérêt de ces deux formes de participation pour SEB : **3 pts**
- Motiver et fidéliser les managers et les collaborateurs ;
 - Faire adhérer les collaborateurs aux objectifs et valeurs de l'entreprise ;
 - Améliorer la productivité.

NB : Accepter toute réponse correcte.

Annexe N°1 : Diagnostic stratégique externe de SEB (1.50 pt)

Eléments	Opportunité (0.50 pt × 2)	Menace (0.50 pt)
Croissance volatile au gré de la conjoncture dans les marchés émergents.		×
Forte demande des articles culinaires pendant certaines fêtes ou événements particuliers (rentrées scolaires, Black Friday, ...).	×	
Dynamique du marché de renouvellement dans les pays à taux d'équipement élevé.	×	

Annexe N°2 : Croissance de SEB (3.75 pts)

Année	Mode (0.75 pt × 2)	Modalité (0.75 pt × 2)	Une limite (*) (0.375 pt × 2)
2016	Externe	Absorption Accepter également : prise de contrôle	Coût élevé
2018	Interne	Investissement Accepter également : Innovation	Processus lent

(*) NB : Accepter toute limite juste.

Une note de 1.50 pt sur 60, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.