Concours national d'accès aux écoles de management (CNAEM), Maroc

Session 2016, filière ECS

L'entreprise et son environnement

Ce que traite le sujet

- Sous-épreuve 1, dossier 1 : management
- Sous-épreuve 1, dossier 2 : gestion
- Sous-épreuve 2, dossier 1 : économie
- Sous-épreuve 2, dossier 2 : droit

Sujet reproduit sans retouche à partir de la page suivante.

Résumé des parties, chapitres de cours liés et autres années :
prepahelp.com/annales/cnaem/ecs/2016/entreprise

Prepa Help ne revendique aucun droit sur le sujet, propriété de l'organisateur du concours.

CONCOURS NATIONAL D'ACCÈS AUX ÉCOLES DE MANAGEMENT (CNAEM)
(ECOLES NATIONALES DE COMMERCE ET DE GESTION)

FILIERE ECONOMIQUE ET COMMERCIALE

OPTION SCIENTIFIQUE

EPREUVE :L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

Lundi 16 mai 2016 - de 8 h à 12 h

Le sujet comprend 10 pages

SOUS EPREUVE1 **MANAGEMENT-GESTION**		**Page 1- page 5**
Dossier 1 : management	Annexe 1.1 : Evolutions du marché des télécommunications Annexe 1.2 :La structure du marché des télécommunications au Maroc en 2015 Annexe 1.3 :Maroc Telecom / ANRT: pourquoi ça coince? Annexe 1.4 :Maroc Telecom une entreprise internationale	**Page 1- page 4**
Dossier 2 : Gestion	Annexe 2.1 :Quelques opérations comptables de Maroc Telecom	**page 5**
SOUS EPREUVE ECONOMIE- DROIT		**Page 6 - page 9**
Dossier 1 : économie	Document 1 : PIB et Revenu par tête (Base 1998) Document 2 : Revenu national brut disponible Document 3 :Revenus des ménages au Maroc Document 4 : Evolution du coefficient budgétaire alimentaire Document 5 :Les coefficients budgétaires des ménages marocains et français Document 6 : La consommation des Marocains se transforme Document 7 : Evolution mensuelle de l'Indice des prix à la consommation (IPC)	**Page 6- page 8**
Dossier 2 : droit	Annexe 1 : Courriel du 2 mars 2016 Annexe 2 : Courriel du 12 mars 2016	**page 9**

Matériels et documents autorisés :

- La liste des comptes
- Les calculatrices de poche pouvant être programmables et alphanumériques, à fonctionnement autonome, sans imprimante, sans document d'accompagnement et de format maximum 21 cm de long sur 15 cm

SOUS EPREUVE 1 : MANAGEMENT ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Présentation de l'entreprise

Itissalat AI-Maghrib (IAM), également appelé Maroc Telecom, est une société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance, née en 1998 de la scission de l'Office National des Postes et Télécommunications (ONPT). Privatisée partiellement à partir de 2001, elle devient une filiale du groupe français Vivendi, puis à partir de 2014, une filiale de l'opérateur émirati Etisalat.
Maroc Telecom est l'opérateur historique et, à ce jour, le premier opérateur global de télécommunications au Maroc. Son chiffre d'affaires par activité se répartit comme suit :

- téléphonie mobile (70,2%) : 18,2 millions de clients au Maroc à fin 2014, répartis entre clients titulaires d'une carte prépayée (16,7 millions) et abonnés postpayés (1,5 million). A fin 2014, le groupe détenait 13 000 stations de base ;
- téléphonie fixe et Internet (29,8%) : prestations de téléphonie fixe (1,5 million de lignes installées au Maroc à fin 2014), d'interconnexion, de transmission de données et d'accès à Internet (984 000 abonnés au Maroc). A fin 2013, le réseau totalisait 40 000 km de câbles à fibre optique urbains et interurbains.

La commercialisation des services et produits est assurée au travers d'un réseau de 407 agences en propre, de plus de 71 000 points de vente agréés par le groupe (buralistes, commerces de proximité, etc.) et de canaux de distribution indépendants.

En s'appuyant sur sa position de leader des télécommunications au Maroc et sa forte capacité d'anticipation, Maroc Telecom étend son savoir-faire et son expertise à l'international.

Fort de son expérience réussie depuis 2001 avec Mauritel, l'opérateur historique de Mauritanie, Maroc Telecom a pris des participations majoritaires dans les opérateurs historiques ONATEL au Burkina Faso en décembre 2006, Gabon Telecom au Gabon en février 2007 et SOTELMA au Mali en juillet 2009.

Maroc Telecom place les enjeux de Développement Durable au cœur de sa stratégie. Opérateur majeur de télécommunications en Afrique, son ambition est de faciliter l'accès aux Nouvelles Technologies de l'information et de la Communication (NTIC) aussi bien au Maroc que dans l'ensemble des pays d'implantation de ses filiales.
La politique de développement durable de Maroc Telecom est construite autour de plusieurs engagements pour répondre à 4 priorités majeures :
- Réduire la fracture numérique et assurer une large diffusion des NTIC ;
- Contribuer au développement économique et social ;
- Agir pour le bien-être des populations ;
- Agir en entreprise responsable.

L'étude est composée de 2 dossiers :
Dossier 1 : Management
Dossier 2 : Gestion

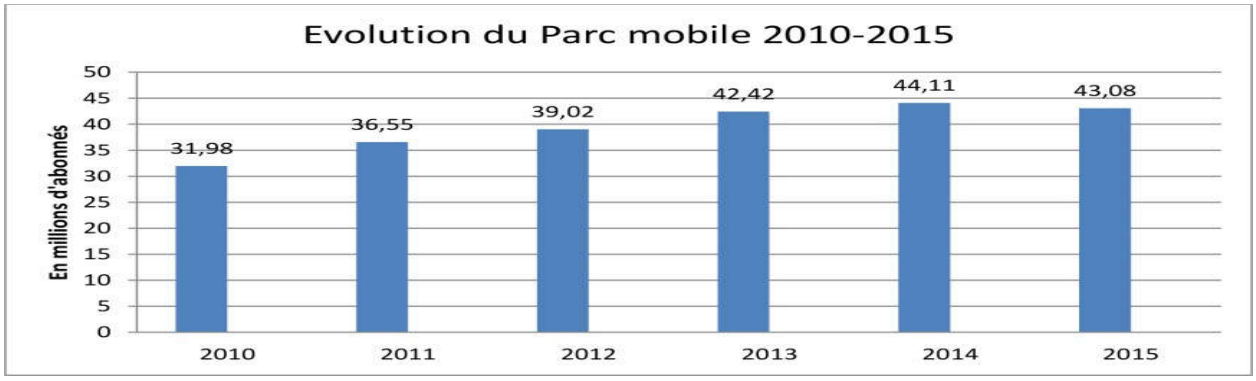
Dossier 1 : Management

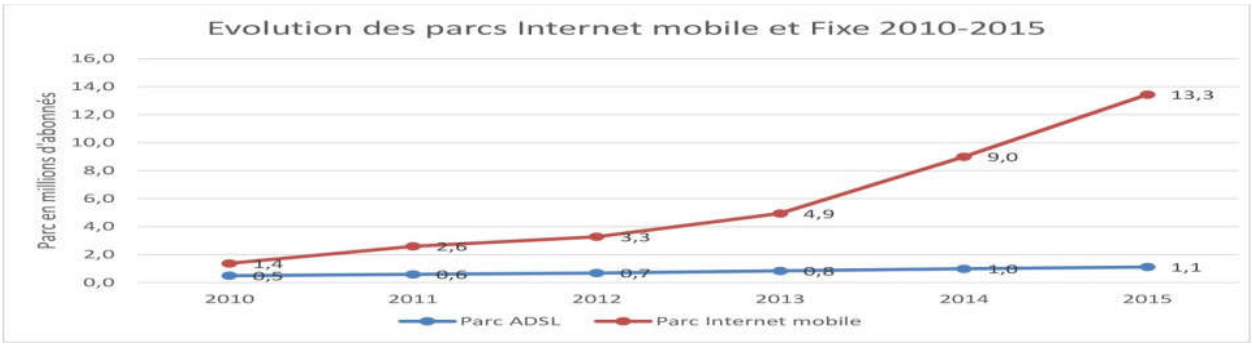
Sollicitant votre expertise en management stratégique Maroc Telecom vous soumet ce dossier afin de le traiter d'une manière concise et précise.

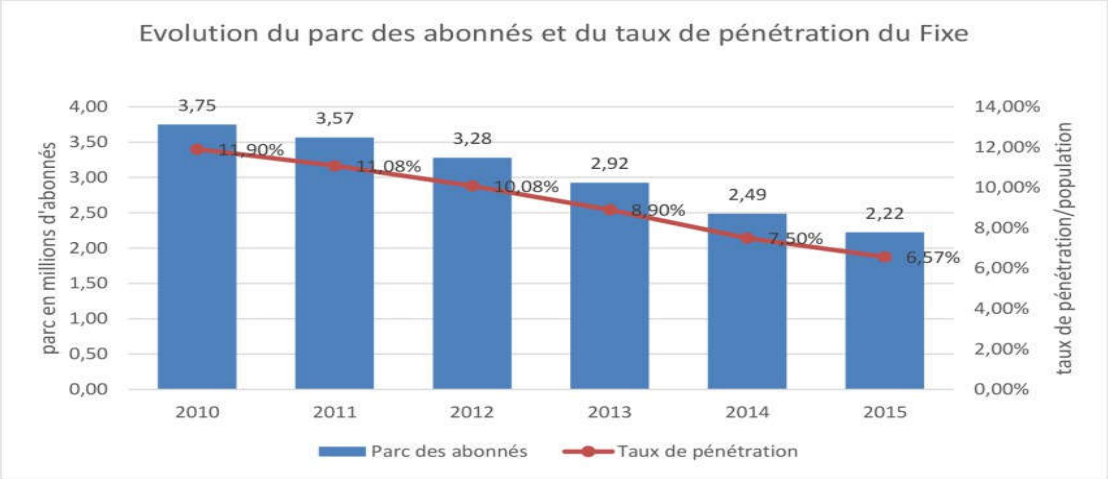
A partir de la présentation générale de l'entreprise,des annexes et de vos connaissances personnelles, répondez aux questions suivantes :

1. *Identifier les grandes tendances qui ont caractérisé le marché des télécommunications en précisant si elles représentent des opportunités ou des menaces pour Maroc Telecom.*
2. *Expliquer les impacts sur la position concurrentielle de Maroc Telecom du partage de ses infrastructures avec les opérateurs concurrents.*
3. *Quel est l'intérêt pour Maroc Telecom de mettre au cœur de sa stratégie les enjeux de développement durable ?*
4. *Quels sont les avantages de la stratégie d'internationalisation de Maroc Telecom et quelles en sont les limites ?*

Annexe 1.1 : Evolutions du marché des Télécommunications







	Décembre 2014	Décembre 2015	Evolution
Revenu moyen d'une minute de communication Mobile (en DHHT/minute)	0,32	0,27	- 16%

Source :www.anrt.ma

Annexe1.2 : La structure du marché des télécommunications au Maroc en 2015

Parts de marché (Décembre 2015) :	MAROC TELECOM	MEDIT ELECOM	WANA CORPORATE
du parc des abonnés au service fixe	71,24%	2,03%	26,73%
du parc des abonnés au service mobile	42,48%	31,89%	25,63%
du parc Internet global	52,76%	25,48%	21,76%

Source : www.anrt.ma

Annexe1.3 :Maroc Telecom / ANRT: pourquoi ça coince?

Encore une fois, l'Agence de régulation des télécoms a ordonné à l'opérateur Maroc Telecom de revoir ses offres techniques et tarifaires de dégroupage de la boucle locale. Pourquoi ça bloque ?

Si, pour l'Agence nationale de règlementation des télécoms (ANRT), Maroc Telecom a enfin fait une « proposition raisonnable » pour le partage de ses infrastructures avec les autres opérateurs de téléphonie, elle n'est pas pour autant épargnée par l'agence de régulation des télécoms. Dans une décision rendue publique, mardi 13 janvier 2016, elle demande à l'opérateur historique de revoir les modalités techniques et tarifaires de dégroupage de la boucle et de la sous-boucle locale.

L'Agence de régulation des télécoms exige que « les tarifs d'accès à la sous boucle locale soient revus à la baisse » à l'instar des pratiques internationales en Europe ou en Tunisie. « Le coût de la sous boucle doit, de ce fait, être inférieur au coût de la boucle locale qui actuellement de 73 dirhams hors taxe », explique l'ANRT.

Le dégroupage de la boucle locale, qu'est-ce que c'est ?

Selon l'ANRT, le dégroupage de la boucle ou sous-boucle locale correspond à un processus qui permet aux opérateurs concurrents (Méditel et Inwi principalement) « d'accéder aux lignes téléphoniques en cuivre de l'opérateur détenant une boucle locale (Maroc Telecom) », en louant auprès de ce dernier, tout ou partie d'une ligne téléphonique et proposer ainsi ses propres services à ses clients.
Autrement dit, « avec le dégroupage, le client aura le choix de souscrire à n'importe quel opérateur pour son service ADSL ou son service de téléphonie fixe via une ligne téléphonique de Maroc Telecom», explique à Telquel.ma Sami Idahmed, ancien ingénieur télécom à Maroc Telecom, travaillant aujourd'hui pour Belgacom, opérateur belge.
Selon une source proche du dossier contactée par Telquel, la réticence de l'opérateur historique s'explique : « Certes, Maroc Telecom gagne en louant ses infrastructures mais il gagne plus en gardant le monopole dans ce secteur. Donc la société voudra gagner du temps dans l'exécution des demandes venant des nouveaux opérateurs, le temps de maintenir un peu plus son monopole », détaille-t-il.

Source :www.telquel.ma

Annexe1.4 :MarocTelecom une entreprise internationale

En 2013, le parc mobile des filiales atteint près de 16 millions de clients, en hausse de près de 30% par rapport à 2012, caractérisé principalement par la très forte croissance du parc au Mali (+48,1%), une forte croissance au Gabon (+33,9%) ainsi qu'une croissance de près de 19,9% au Burkina Faso et de 7,4% en Mauritanie.

Source : Rapport d'activité et de développement durable

Dossier 2 : Gestion

Dans le département comptable de Maroc Telecom, où vous avez effectué un stage d'observation de quelques jours, les opérations décrites dans l'annexe 2.1, ont particulièrement attiré votre attention.

A partir des données de l'annexe 2.1 vous répondez aux questions ci-dessous :

1. *Enregistrer au journal la facture n° 14 143 199.*
2. *Compléter le décompte et enregistrer au journal la facture n° IAM4567.*
3. *Calculer et enregistrer la dotation aux amortissements de l'exercice 2015du mobilieracquis le 17 mai 2015.*
4. *Quelle serait la valeur nette comptable (VNA) de ce mobilier à :*
   - *fin décembre 2017*
   - *fin avril 2025*
5. *Dans l'hypothèse où ce mobilier sera vendu fin mai 2020 pour 200 000 DH, quel résultat l'entreprise réalisera sur cette cession ?*

Annexe 2.1 :Quelques opérations comptables de Maroc Telecom

12 avril 2015 - Adressé au client Mustapha Bouchta la facture n° 14143199 relative à sa consommation de téléphone et d'Internet du mois de mars 2015 : Montant TTC à payer avant le 20 avril 2015 : 285 DH.

17 mai 2015 - Reçu la facture n° IAM4567 du fournisseur MAROC BUREAU relative à l'acquisition de divers meubles. Le décompte de la facture se présente comme suit :

(A reproduire sur la copie)

Montant brut Remise 5%	
Net commercial	
Escompte de règlement 2%	
Net financier	465 500,00
TVA 20%	
NAP TTC	
Règlement par chèque bancaire sous huitaine	

Le mobilier acheté a une durée de vie de 10 ans.

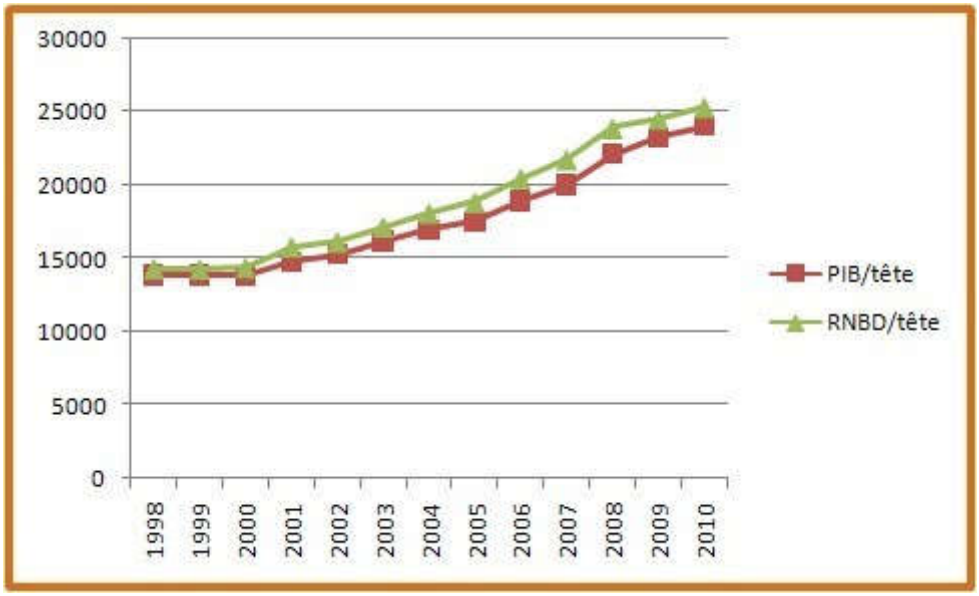
SOUS EPREUVE 2 : ECONOMIE - DROIT

Dossier 1 : ECONOMIE

À partir de vos connaissances et des documents fournis en annexe, répondez aux questions ci-dessus :

1. *Après avoir défini la notion du « Revenu National Brut Disponible (RNBD) par tête », préciser les principales causes de son évolution au Maroc entre 1998 et 2010.*
2. *Identifier et expliquer les grandes tendances de la consommation des ménages au Maroc.*
3. *Qu'est-ce que l'IPC ? Dans quel objectif il est calculé périodiquement par le Haut-Commissariat au Plan (HCP) ?*
4. *Quels sont les effets attendus de l'évolution du RNBD par tête et de l'IPC sur la consommation des ménages ?*

Document 1: PIB et Revenu par tête (Base 1998)



Source : HCP

Document 2: Revenu national brut disponible

Le Revenu national brut disponible : le PIB ne correspond pas au total du revenu, il faut tenir compte du fait qu'une partie va être versée ou reçue de l'extérieur sous forme de revenus (salaires et revenus de la propriété et de l'entreprise) et de transferts courants. La correction du PIB de ces flux aboutit au revenu national brut disponible (RNBD). Celui-ci constitue, par conséquent, le revenu global de la nation obtenu par la somme du PIB et des revenus nets reçus de l'extérieur. Le RNBD est affecté à la consommation finale nationale et à l'épargne nationale.

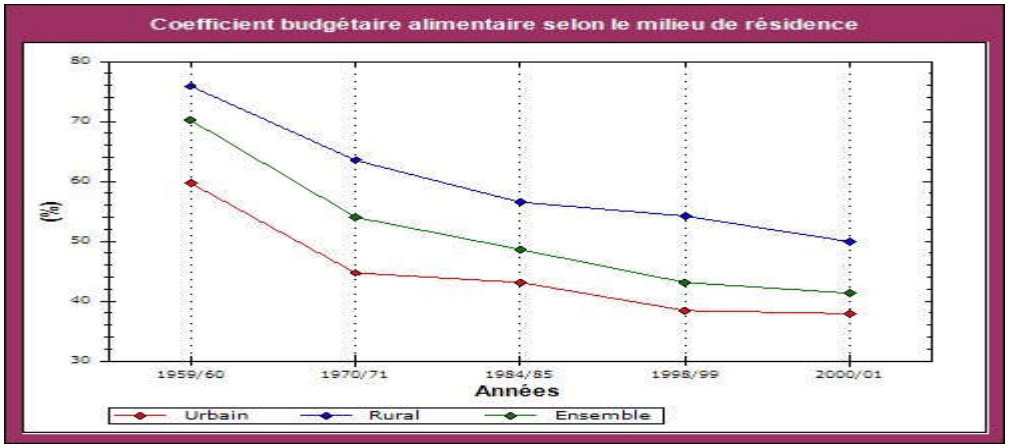
Source : HCP

Document 3 : Revenus des ménages au Maroc

Les résultats de l'enquête sur les revenus des ménages ont été dévoilés hier lors d'un séminaire organisé par Ahmed Lahlimi Alami, Haut-commissaire au plan. Une enquête présentée comme un travail lourd qui a nécessité près de quatre ans pour aboutir. La préparation de cette enquête a démarré en 2005. Selon les premiers résultats, le revenu moyen mensuel par ménage s'élève à 5.308 DH. Dans les villes, il est plus important puisqu'il atteint 6.124 DH alors que dans le monde rural, il est à peine de 3.954 DH. Il est à préciser que 50% des ménages urbains ont un revenu supérieur à 4.030 DH par mois. De même, 50% des ménages ruraux ont un revenu mensuel de plus de 2.633 DH. Selon le HCP, le revenu moyen du ménage urbain est 1,55 fois plus élevé que celui du rural. En allant dans les détails, l'enquête montre que le niveau de revenu des ménages varie selon plusieurs déterminants. Le niveau d'instruction arrive en tête. En effet, le revenu mensuel atteint 13.033 DH quand le chef de ménage a fait des études supérieures, 6.975 DH s'il s'est limité au secondaire et à peine 4.356 DH pour les sans niveau scolaire. L'âge est également important. Les ménages où le chef a entre 15 et 24 ans ont le plus faible revenu mensuel moyen. A contrario, ce sont ceux dont l'âge varie de 45 à 59 ans qui gagnent 5.826 DH par mois. Le sexe du chef de ménage entre également en ligne de compte. Ainsi, les familles dirigées par les hommes ont des revenus plus élevés que celles dirigées par les femmes (5.579 DH pour les hommes et 3.942 DH pour les femmes). La structure des revenus des ménages n'est pas en reste. Ces revenus proviennent en grande partie du travail salarié (39%) et des activités indépendantes non agricoles (24%). Les sources de revenu des ménages diffèrent entre les milieux urbain et rural. Ainsi, en ville, les salaires et les revenus des entreprises individuelles non agricoles constituent les principales sources de revenus (73%). En milieu rural, ce sont les activités agricoles qui génèrent le plus de revenus pour les ménages. Au niveau de la structure de la dépense, l'étude de 2008 a mis en valeur quelques changements. Ainsi, le poids de l'alimentaire a baissé au profit de nouveaux postes de dépense. «Les transports et les communications» est devenu le troisième poste de dépense avec une progression de 112%, passant de 617 DH à 1.311 DH.

Source : L'économiste du 01/07/2009

Document 4 : Evolution du coefficient budgétaire alimentaire



Source : HCP

N.B : Le coefficient budgétaire alimentaire est le rapport de la dépense consacrée à la consommation des denrées alimentaires à la dépense totale de la consommation des ménages.

Document 5 : Les coefficients budgétaires des ménages marocains et français

Grands groupes de biens et services	Maroc	France
Alimentation	40,6%	15,5%
Logement	20,3%	16,2%
Vêtement	3,4%	7,8%
Santé	7,2%	3,6%
Transport	8,8%	15,7%
Communications	2,8%	3,6%
Enseignement	2,7%	0,7%
Culture et loisirs	1,7%	9%
Autres dépenses	12,5%	27,9%
Total	**100%**	**100%**

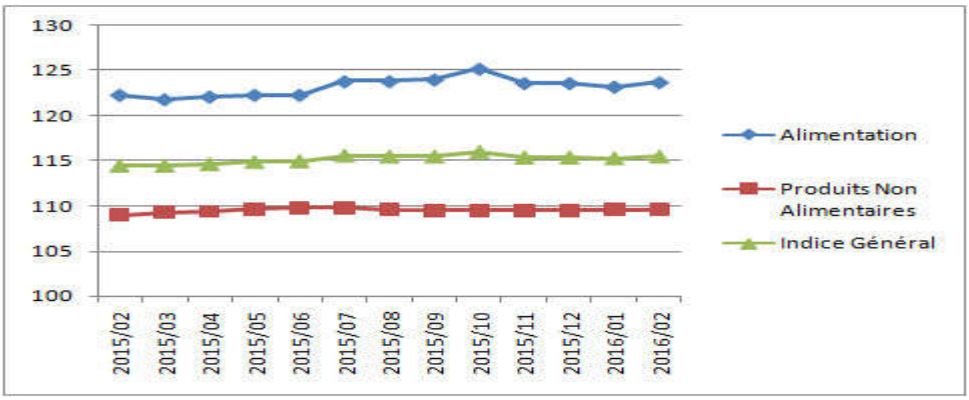
Source : Alaoui Samir - www.bsi-economics.org

Document 6 : La consommation des Marocains se transforme

Le développement économique qu'a connu le Maroc depuis plus d'un demi-siècle a entraîné un changement considérable de la consommation des ménages. Les Marocains consomment plus, mais aussi autrement. Certaines dépenses ont pris une place importante (la santé, le logement), tandis que d'autres ont vu leur part reculer dans le budget des ménages (l'alimentation). En théorie, les ménages satisfont d'abord leurs besoins primaires, puis les besoins moins essentiels, et ainsi de suite, jusqu'au superflu. C'est dans cet esprit que le statisticien Ernst Engel a formulé des lois statistiques censées mettre en évidence la hiérarchie des besoins des consommateurs. La plus célèbre de ces lois énonce que la part des dépenses d'alimentation recule lorsque le revenu s'accroît. C'est bien cette évolution qui est constatée au Maroc sur une longue période. La justification de l'énoncé d'Engel est intuitive : chaque individu ne possède qu'un estomac et il ne peut donc accroître indéfiniment les quantités qu'il ingère. C'est pourquoi, quand ses ressources augmentent, il consacre de préférence son surplus de revenu à d'autres postes(…).

Source : Larbi Jaidi - La vieco 8 Novembre 2010

Document 7 : Evolution mensuelle de l'Indice des prix à la consommation (IPC)



Source : HCP

Dossier 2 : Droit

A l'occasion de son 18ème anniversaire Yassir Hamdi a reçu de son père un cadeau sous forme d'un virement sur son compte bancaire de 7 000 DH.

Yassir attendait avec impatience ce cadeau car il a reçu depuis quelques jours un courriel de son ami Hamza Slaoui où ce dernier s'engage à lui vendre le scooter que lui-même a reçu comme cadeau pour son 16ème anniversaire, il y a juste un an (Annexe 1).

Le 12 mars 2016, Yassir répond enfin à l'offre de son ami Hamza en lui envoyant le courriel présenté dans l'annexe 2.

Le 25 mars 2016, Yassir se présente chez son ami Hamza pour payer le prix convenu et récupérer le scooter. A sa grande surprise, il apprend que Hamza est interné dansune clinique où il se soigne de plusieurs fractures, à la suite d'un grave accident où le scooter a été irrémédiablement abîmé.

Répondez aux questions suivantes :

1. *Qualifier le contrat de ce cas d'espèce.*
2. *Déterminer la date à laquelle le contrat est définitivement formé. Justifier.*
3. *Examiner les conditions de validité de ce contrat. Conclure.*
4. *Dans l'hypothèse où ce contrat est valide, Hamza peut-il exiger de son ami Yassir le paiement du prix convenu ? Justifier.*

Annexe 1 : Courriel du 2 mars 2016

De : hamza-slaoui@gmail.com A : Yassir Hamdi	2 mars 2016
Bonjour, … A la suite de quoi je m'engage, moi Hamza Slaoui, de te vendre mon scooter « Scooter 50cc Beat Box Gris Foncé CY50T-6 » pour la somme de 6 000 DH. En contrepartie, tu as jusqu'au 2 avril 2016 pour indiquer si tu souhaites l'acquérir. …	

Annexe 2 : Courriel du 12 mars 2016

De : Yassir Hamdi<yassirhamdi@gmail.com> A : hamza-slaoui@gmail.com	12 mars 2016
Mon cher Hamza, Enfin, papa a effectué le virement dont je t'ai parlé la dernière fois au téléphone. J'achète donc ton scooter au prix convenu. ….	

Travailler les chapitres de ce sujet

Prepa Help suit le programme d'ECS chapitre par chapitre : cours détaillé, méthodes, pièges, exercices et problèmes corrigés pas à pas, tirés des concours. L'essai gratuit donne accès aux chapitres offerts de ta filière, sans carte bancaire.

Chapitres liés à ce sujet

- Démarche et diagnostic stratégiques : DAS, PESTEL, cinq forces, FCS, chaîne de valeur, ressources et compétences, SWOT
- Opérations courantes : factures, TVA, règlements, paie
- Obligations et contrats

Ouvrir l'essai gratuit

Scanne le code ou clique sur le bouton.

prepahelp.com/#essai

Une question sur le concours ou sur ta filière : **écrire sur WhatsApp**

Les autres années et épreuves : prepahelp.com/annales/cnaem/ecs