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

Session 2020, 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/2020/entreprise

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

المملكة المغربية
وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي وتكوين الأطر

جامعة شعيب الدكالي
Université Chouaïb Doukkali

المدرسة الوطنية للتجارة والتسيير - الجديدة
ENCG EL JADIDA

CONCOURS NATIONAL D'ACCÈS AUX ÉCOLES DE MANAGEMENT (CNAEM)

FILIERE ECONOMIQUE ET COMMERCIALE

OPTION SCIENTIFIQUE

EPREUVE : L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

Samedi 11 juillet 2020 - de 8 h à 12 h

Le sujet comprend 8 pages numérotées de 0 à 7

SOUS EPREUVE1 MANAEMENT-GESTION	
Dossier 1 : management	Annexe 1.1 : Les distributeurs automobiles résistent difficilement à la bourse de Casablanca. Annexe 1.2 : Les caractéristiques du marché de l'automobile au Maroc
Dossier 2 : Gestion	Annexe 2.1 : Pièces comptables et autres informations
SOUS EPREUVE2 ECONOMIE- DROIT	
Dossier 1 : économie	Annexe 1.1 : Evolution de la balance commerciale marocaine 2004-2018 (en milliards de dirhams) Annexe 1.2 : Ventilation du déficit marocain par principaux pays (en millions de dirhams) Annexe 1.3 : Structure géographique des échanges de biens (Maroc) Annexe 1.4 : Structure des importations marocaines (2017-2018) Annexe 1.5 : Structure des exportations marocaines (2017-2018)
Dossier 2 : droit	Annexe n° 2.1 : Les faits Annexe n° 2.2 : Éléments du droit

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

Auto Hall est l'une des premières entreprises du secteur de la distribution des matériels roulants au Maroc. Ceci, de par sa longue expérience et de par le haut niveau d'excellence atteint dans les métiers de l'assemblage industriel, de la commercialisation des matériels roulants ainsi que des services d'accompagnement et de suivi.
Dans le domaine automobile, Auto Hall distribue cinq marques de renommée : Ford, Nissan, Mitsubishi Motors, Opel et Dongfeng. Dans le domaine des véhicules industriels, Auto Hall assemble et distribue au Maroc les camions et bus de marque Fuso en provenance du Japon. L'entreprise représente également des constructeurs de premier plan dans les secteurs des matériels agricoles, avec la marque New Holland, et des engins industriels et BTP avec les marques Case, Belaz ainsi que les lubrifiants de la marque Valvoline.
Auto Hall vise à travers son plan stratégique la multiplication de son infrastructure de distribution pour atteindre l'horizon de 100 succursales au Maroc en 2020. L'objectif étant de faire de la proximité et de l'homogénéité du service un vecteur stratégique de conquête et de fidélisation des clients. Le Groupe dispose par ailleurs du premier réseau de distribution spécialisé avec 50 succursales offrant des espaces adaptés à chaque segment de clientèle, particuliers et professionnels.

Les axes stratégiques de l'entreprise Auto Hall sont :

- ✓ Développement et consolidation des partenariats durables avec des constructeurs de renom permettant une mise à disposition de produits de qualités dans l'ensemble des marchés d'intervention du Groupe ;
- ✓ Renforcement de la position de leadership dans les différents marchés ;
- ✓ Renforcement des services connexes à la vente de véhicules neufs (SAV, financement, LLD, location de voitures et vente de véhicules d'occasion) et ce aux meilleurs standards et en collaboration avec les acteurs spécialisés ;
- ✓ Elargissement du réseau de distribution assurant des services de proximité et de qualité aux clients ;
- ✓ Consolidation du cadre de travail professionnel avec perfectionnement des RH & confirmation de l'engagement qualité et responsabilité sociale (Fondation Auto).

L'étude est composée de 2 dossiers :

Dossier 1 : Management
Dossier 2 : Gestion

Dossier 1 : Management

Stagiaire au sein de la direction générale d'Auto Hall, vous êtes sollicité (e) à traiter les questions ci-après.

Travail à faire :

A partir de la présentation générale de l'entreprise, des annexes de 1.1 et 1.2 et de vos connaissances personnelles vous répondez aux questions suivantes :

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 ?*

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

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 », proposer à Auto Hall (en la justifiant) la modalité de croissance qui vous semble la plus pertinente.*

Annexe 1.1 : Les distributeurs automobiles résistent difficilement à la bourse de Casablanca.

A la bourse de Casablanca, le secteur de la distribution automobile est représenté par trois valeurs : Auto Hall, Auto Nejma et Ennakl Automobiles.
Faisant partie de l'indice "Distributeurs", avec d'autres valeurs (Stokvis Nord Afrique, Construction mécaniques, Label'Vie et Fenié Brossette), les trois distributeurs automobiles évoluent passablement en bourse.
La valeur la plus importante est bel et bien Auto Hall qui affiche la plus forte capitalisation boursière (4,67 milliards de DH) en comparaison avec les deux autres valeurs.
Le distributeur des marques Ford et Nissan affiche une performance de 4% en trois ans. Son cours a baissé depuis début 2017, où il avait atteint plus de 115 DH, pour se situer à 92,90 DH au 18 juin 2018.
Depuis le début de l'année 2018, le cours d'Auto Hall a à peine gagné 2% après plusieurs hésitations.
S'agissant de ses performances financières, son chiffre d'affaires a stagné en 2017 et son bénéfice a reculé.
Selon le management, les réalisations de 2017 ont été "impactés par l'évolution des taux de change pour un montant de 55 MDH", et spécialement par la hausse du cours de l'euro par rapport au dirham.
En fait, les trois concessionnaires sont exposés au risque de change, vu que la majorité des importations de voitures au Maroc est libellée en euro.
Ces trois distributeurs devraient voir leurs ventes augmenter à fin 2018, quoique légèrement, suite à l'organisation de la 11e édition de l'Auto Expo en avril dernier.
Néanmoins, d'après les opérateurs, l'effet salon ne sera pas fameux, vu qu'il y a une forte concurrence dans le secteur, poussant les concessionnaires à lancer des offres promotionnelles pendant presque toute l'année.

Annexe 1.2 : Les caractéristiques du marché de l'automobile au Maroc

Le marché de l'automobile au Maroc est caractérisé par les éléments suivants :

- un taux d'équipement de la population se situant autour de 104,411 véhicules pour 1000 habitants demeurant en retrait par rapport à d'autres pays du Maghreb (en Algérie et en Tunisie il est compris entre 110 et 120 véhicules pour 1000) ;
- un parc automobile d'un âge moyen estimé à 10 ans et demi. Cependant, la tendance est au rajeunissement du parc avec un ralentissement des ventes de véhicules d'occasion et une forte croissance des ventes de véhicules neufs ;
- un accès plus facile aux véhicules neufs, en raison notamment de :
  - ✓ la disponibilité de véhicules d'entrée de gamme bon marché ;

✓ l'amélioration des conditions de financement.

❖ une prédominance des marques européennes. En effet les deux marques françaises, Peugeot/Citroën et Renault/Dacia détiennent à elles seules 48,7%14 du marché automobile ;

❖ une prédominance des véhicules importés montés (CBU). En effet, en 2014, 84% des véhicules sont importés montés et le reste est monté localement.

Dossier 2 : Gestion

Mme Amina Zaïm comptable en chef de l'entreprise Auto Hall vous confie des opérations courantes et des travaux de fin d'exercice à effectuer. Les pièces comptables et les autres informations utiles sont à votre disposition dans l'annexe 2.1.

Travail à faire :

A partir de l'annexe 2.1 vous répondez aux questions suivantes :

1. *Etablir les décomptes des factures A2356 et AV698.*
2. *Enregistrer les deux factures au journal de l'entreprise.*
3. *Etablir le tableau d'amortissement des 10 véhicules.*
4. *Passez les écritures nécessaires au 31/12/2019.*

Annexe 2.1 : Pièces comptables et autres informations

15 septembre 2019 : reçu facture n°A2356 du fournisseur PSA concernant l'achat de 10 PEUGEOT 308 SW :
- Prix catalogue du modèle : 310 500 DH.
- Réduction promotionnelle totale sur l'offre : 96 250 DH.
- TVA de 20% (non récupérable pour AUTO HALL et de ce fait elle constitue un élément du coût de ces voitures).
- Paiement sous-huitaine.

Les 10 véhicules ne sont pas destinés à la revente (AUTO HALL n'étant pas concessionnaire de PSA) et sont affectées à l'activité location de voitures développée récemment par AUTO HALL afin de varier son offre vis-à-vis de ce segment de clients. Ils sont mis en service le 25 septembre 2019.
Les 5 voitures sont amorties en linéaire sur 5 ans.

20 septembre 2019 : reçu l'avoir n°AV698 du fournisseur PSA. Il contient une ristourne supplémentaire de 5% sur le net commercial de la facture n° A2356.

SOUS EPREUVE 2 : ECONOMIE - DROIT

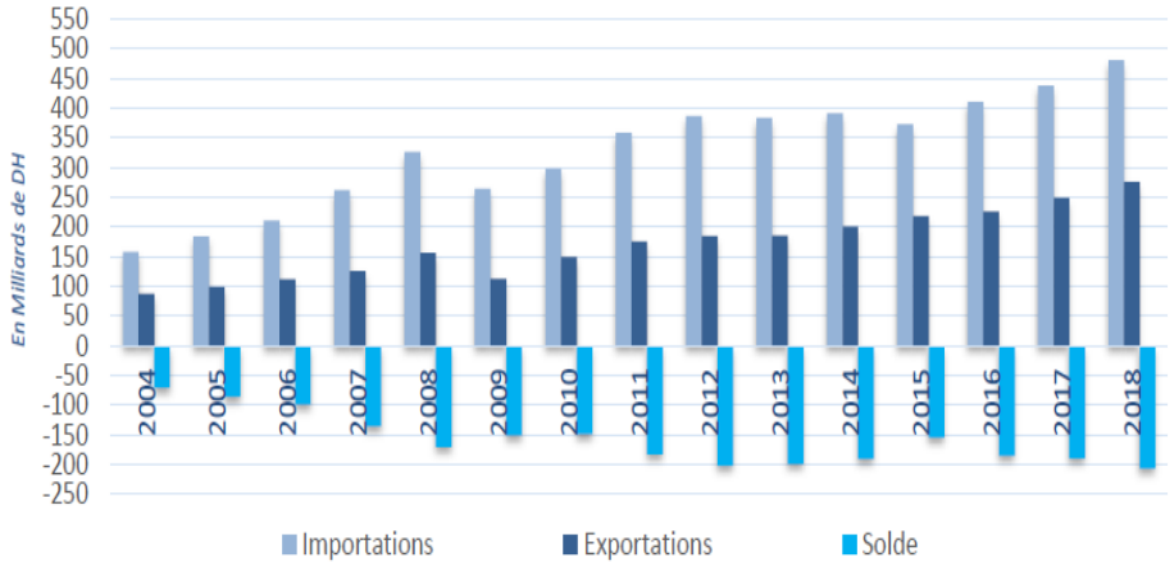
Dossier 1 : ECONOMIE

Travail à faire :

À partir de vos connaissances et des documents fournis en annexes 1.1 à 1.5 vous répondez aux questions ci-dessous :

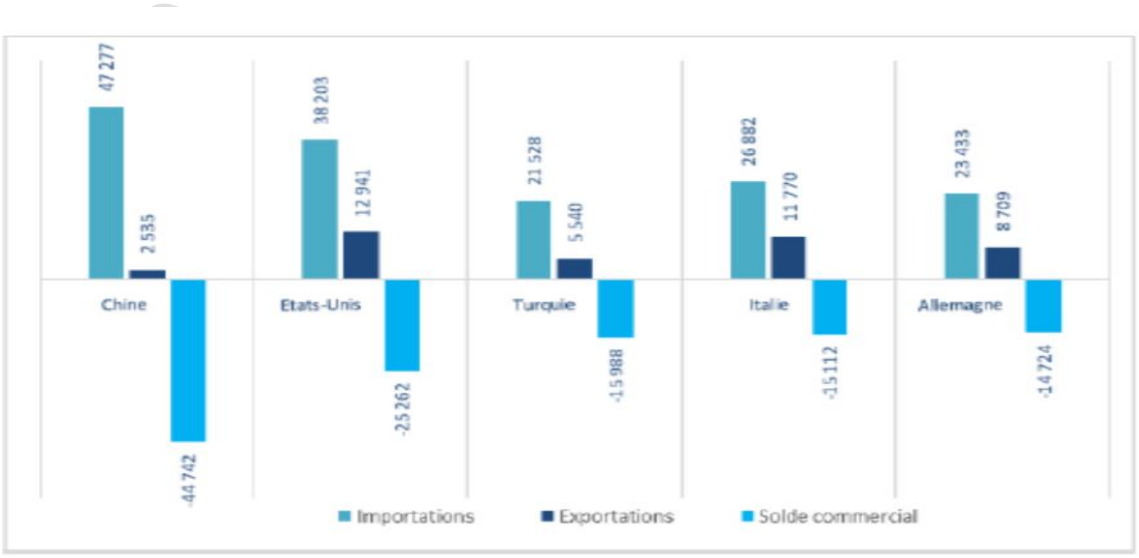
1. *Quels sont les avantages de la spécialisation selon D. Ricardo ?*
2. *Quel est la place du Maroc dans la Division Internationale des Processus Productifs (DIPP) ?*
3. *Quelles sont les forces et les faiblesses du commerce extérieur du Maroc ?*

Annexe 1.1 : Evolution de la balance commerciale marocaine 2004-2018 (en milliards de dirhams)

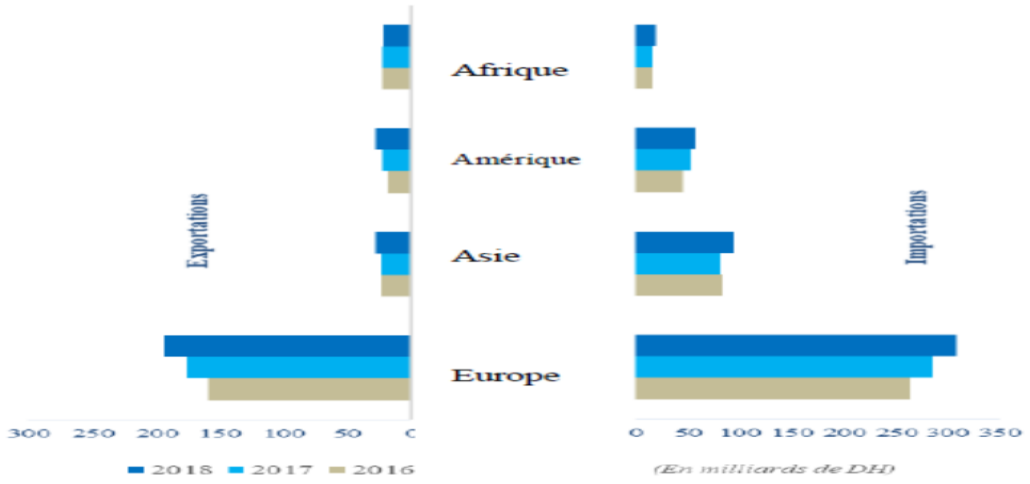


Source : oc.gov.ma

Annexe 1.2 : Ventilation du déficit marocain par principaux pays (en millions de dirhams)

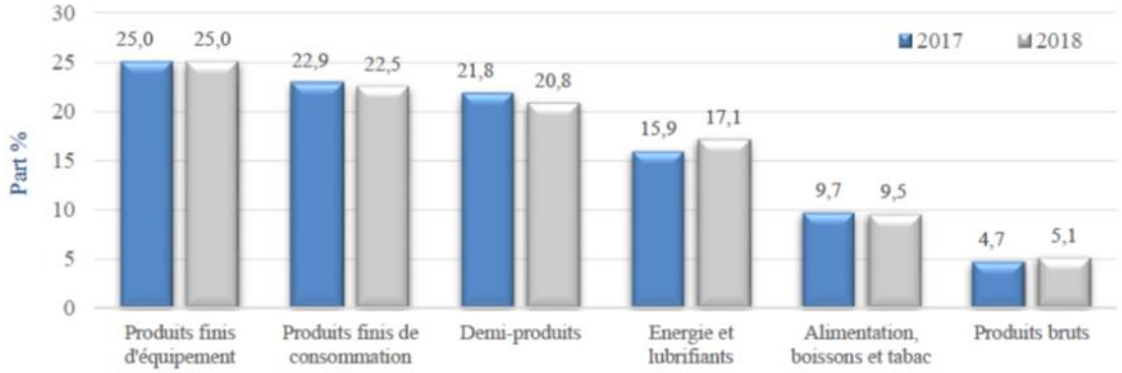


Annexe 1.3 : Structure géographique des échanges de biens (Maroc)



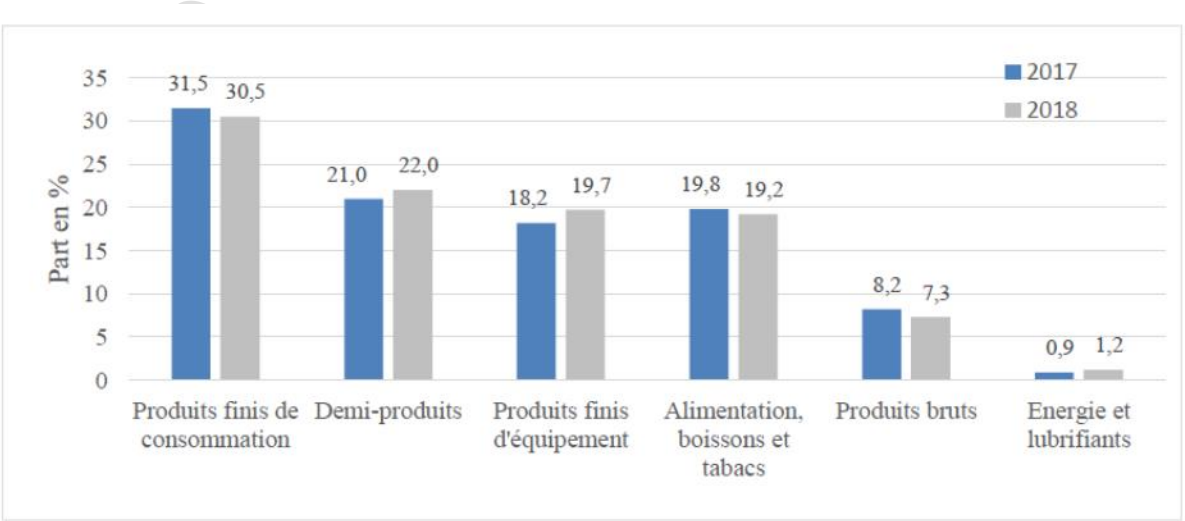
Source : oc.gov.ma

Annexe 1.4 : Structure des importations marocaines (2017-2018)



Source : oc.gov.ma

Annexe 1.4 : Structure des exportations marocaines (2017-2018)



Dossier 2 : Droit

À partir des annexes 2.1 - 2.2 et vos connaissances personnelles, répondez aux questions suivantes :

1. *Qualifier juridiquement les faits.*
2. *Proposer une solution à ce litige.*

Annexe n° 2.1 : Les faits

Monsieur Mohamed Bouziri, entrepreneur de BTP (Bâtiment et travaux publics), a confié au garage « Mécanique Générale de Meknès - SARL » la réparation d'un moteur d'un engin de chantier. Quelques semaines plus tard, une nouvelle panne est survenue. Mr Mohamed Bouziri estime le garage responsable de cette nouvelle panne pour deux raisons :
- Première raison : le remontage du moteur de l'engin après sa réparation s'est fait d'une manière incorrecte.
- Deuxième raison : une mise en route du moteur sans huile lubrifiante.

Le garage « Mécanique Générale de Meknès - SARL » dément catégoriquement les allégations de Mr Mohamed Bouziri qu'il considère sans fondements ni preuves. Il estime, en revanche, que la nouvelle panne ne peut pas lui être attribuable pour les considérations suivantes :
- Mr Mohamed Bouziri avait limité 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.
- Le garage dispose d'éléments de preuve qu'il a effectué le plein d'huile avant de mettre en marche le moteur.

Annexe n° 2.2 : Éléments du droit

Extraits du Dahir formant code des obligations et des contrats :

Article 230 : « *Les obligations contractuelles valablement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites, et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou dans les cas prévus par la loi.* ».

Article 231 : « *Tout engagement doit être exécuté de bonne foi, et oblige, non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que la loi, l'usage ou l'équité donnent à l'obligation d'après sa nature.* ».

Article 320 : « *L'obligation est éteinte, lorsque la prestation qui en est l'objet est faite au créancier dans les conditions déterminées par la convention ou par la loi.* ».

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