

**CONCOURS NATIONAL D'ACCÈS AUX ÉCOLES DE MANAGEMENT (CNAEM)
(ENCG / ESI)**

FILIERE ECONOMIQUE ET COMMERCIALE

OPTION SCIENTIFIQUE

COORIGE INDICATIF DE L'ÉPREUVE : L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT

SOUS ÉPREUVE 1 : MANAGEMENT ET GESTION DE L'ENTREPRISE (50 P)

Dossier 1 : Management (30 P)

1. *Caractériser le marché de l'eau embouteillée au Maroc (demande, offre et environnement)
(12 P)*

Composante du marché	opportunités	
Demande (4 P)	<ul style="list-style-type: none"> - Demande en forte croissance : consommation qui a triplé en 5 ans - Demande variée : particuliers et professionnels (cafés, restaurants) - De nombreux facteurs de segmentation (revenu, âge, circonstances de consommation,) 	<ul style="list-style-type: none"> - Demande faible : 15 litres par habitant et par an - Demande saisonnière
Offre (4 P)	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrents locaux peu nombreux en raison des fortes barrières à l'entrée - chaque producteur développe un positionnement spécifique en vue d'éviter la concurrence frontale - Part de marché réduite des importations - Pluralités des circuits de distribution 	Arrivée de nouveaux concurrents
Environnement (4 P)	<ul style="list-style-type: none"> - Sociologique - Ecologique - légal 	<p>Evolution des modes de vie favorable au secteur</p> <p>Conflits avec les populations voisines aux sources au sujet de l'accès à l'eau</p> <p>Risque de surexploitation d'une ressource naturelle épuisable</p> <p>Risque de dégradation des écosystèmes du à la diminution du débit de l'eau</p> <p>Forte réglementation : barrière à l'entrée, protection des appellations</p> <p>Forte réglementation : source de surcoûts (TIC, redevances)</p>

2. Identifier les finalités de la société les eaux minérales d'Oulmès (6 p)

Finalités économiques (3 p)	Croissance Rentabilité Préserver la position du leader du marché
Responsabilité sociale de l'entreprise (3 p)	l'amélioration du bien-être des consommateurs en les hydratants sainement L'amélioration continue de la situation professionnelle des salariés Engagement dans le développement durable.

3. Caractériser la position concurrentielle de la société les eaux minérales d'Oulmès et préciser ses atouts (6 p)

Position concurrentielle : la société des Eaux minérales d'Oulmès revendique 70% du marché grâce avec quatre marques leaders dans leurs segments. **(2 p)**

Atouts de l'Ese : **(4 p)**

- Contrôle de source d'eau de haute qualité
- Forte notoriété
- Gamme large et équilibrée
- Entreprise pionnière en matière de recherche et développement
- Chaîne de valeur intégrée
- Organisation logistique performante

4. Caractériser la stratégie concurrentielle de la société et montrer sa pertinence eu égard aux caractéristiques de son environnement et de ses ressources et compétences. (6 p)

Stratégie concurrentielle : différenciation tout en maintenant un écart de prix raisonnable (10% plus chère) avec les concurrents **(2 p)**

Axes de différenciation : **(2 p)**

- L'origine de l'eau qui en détermine les caractéristiques
- Innovation au niveau des emballages
- Lancement de nouveaux produits
- RSE

La différenciation permet d'éviter une guerre de prix notamment en raison de la structure oligopolistique du marché.

Elle répond également à l'hétérogénéité de la demande. **(2 p)**

La différenciation permet à l'Ese de conserver sa position de leader par la mobilisation de ses ressources et compétences : valorisation des sources de l'eau qu'elle contrôle, mise à profit de son savoir faire et de ses ressources matérielles de hautes qualités et de ses ressources humaines hautement qualifiés, exploitation de son image de leader et d'entreprise citoyenne. **(2 p)**

Dossier 2 : Gestion (20 p)

1. *Présenter les factures n° VGD 17647, n° FA031114 et n° M 2376 (3 p)*

(1 p)

sidi Ali		Doit
	facture n° VGD 17647	ACIMA
	Eau minérale naturelle	45000
	Eau minérale gazeuse	15 000
	Eau de table	10000
	TOTAL BRUT	70000
	Remise 2%	1400
	Net commercial	68600
	TVA20%	13720
	NAP TTC	82320

(1 p)

Superplast		DOIT
	facture n° FA031114	SIDI ALI
	Montant brut	450000
	Remise 2%	9000
	Net commercial	441000
	TVA20%	88200
	NAP TTC	529200

(1 p)

	facture M 2376	SIDI ALI
	Montant brut	280000
	Remise 2%	5600
	Net commercial	274400
	Escompte 1%	2744
	Net financier	271656
	Transport et installation	3600
	Total HT	275256
	TVA 20%	55051,2
	NAP TTC	330307,2

2. Passer les écritures comptables relatives à l'ensemble des ces opérations (10 p)

	02/12 (2 p)		
3425	Clients, EAR	82 320	
7121	Ventes de B produits au Maroc		68 600
4455	Etat, TVA facturée		13 720
	15/12 (2 p)		
6121	Achats de M et F consommables	441 000	
34552	Etat, TVA récupérable/ch	88 200	
4411	Fournisseurs		529 200
	20/12 (2 p)		
3481	Créances sur cession d'immobilisations	110 000	
7513	PC des immobilisations corp		110000
	20/12 (2 p)		
2332	Matériel et outillage	278 000	
34551	Etat TVA récupérable / immob	55 051,20	
5141	Banque		330 307,20
7386	Escompte obtenu		2 744
	25/12 (2 p)		
61	Publicité, publications et RP	320 000	
34552	Etat, TVA récupérable/ch	64 000	
5141	Banque		384 000

3. Calculer et comptabiliser les dotations aux amortissements de l'exercice relatives aux machines MR245 et MR385 (4 p)

Machine	Calcul	Montant
Machine MR245	250 000 *10%	25 000
Machine MR245	384 000 *10% * 1/12	3 200
TOTAL		28 200 (2 p)

	31/12 (2 p)		
6193	DEA des immob corp	28 200	
2832	Amortissements des Matériels et outillages		28 200

4. Régulariser la cession de la machine MR245 (3 p)

Date d'acquisition : 05/07/2009

Date de la cession : 20/12/2014

Durée de conservation : 5ans et 6 mois

Cumul d'amortissement = $250\,000 * 10\% * 5,5 = 137\,500$

$VNA = VE - \Sigma Amrt = 250\,000 - 137\,500 = 112\,500$ (1 p)

31/12 (2 p)			
2832	Amortissements des Matériels et outillages	137 500	
6513	V NA des immob corp cédées	112 500	
2332	Matériels et outillages		250 000

SOUS EPREUVE 2 : ECONOMIE- DROIT (50 p)

Dossier 1 : ECONOMIE (30 p)

1. Définir les termes suivants : balance commerciale, accord de libre échange, indice de développement humain. (6 p)

- Balance commerciale : état statistique qui regroupe l'ensemble des échanges de biens entre un pays et le reste du monde (2 p)
- Accord de libre échange : convention entre deux ou plusieurs pays qui instaure la libre circulation des biens et services réalisés dans un pays membre de la convention entre les pays signataires. (2 p)
- Indice de développement : indicateur statistique élaboré par le PNUD en vue de mesurer et de comparer le niveau de développement humain entre pays. Il s'agit d'une moyenne arithmétique simple de trois variables à savoir, le revenu par habitant, le taux de scolarisation, et l'espérance de vie à la naissance. (2 p)

2. Calculer et commenter le taux de couverture pour 2013. (6 p)

Taux de couverture = $\frac{\text{Exportations}}{\text{Importations}}$ (2 p)

Pour 2013 : $\frac{48,61}{100} = 48,61\%$ (2 p)

Les recettes générées par les exportations ne permettent de financer que 48,61% de la valeur des importations. Le pays doit trouver d'autres sources des devises pour financer l'autre moitié de ses achats à l'étranger. (2 p)

3. Analyser la structure du commerce extérieur du Maroc. (6 p)

Groupe de produits	Importations en %	Exportation
Alimentations, boissons et tabacs	9,4	18,1
Energies et lubrifiants	26,9	5
Produits bruts	4,7	9,6
Demi-produits	21,1	24,4
Produits finis d'équipement	21,2	17,3
Produits finis de consommation	17	25,6
Total	100	100

(BONUS 1P pour la calcul des pourcentages)

Par catégorie de produits, les principales importations du Maroc sont : les produits énergétiques, les biens d'équipements, les demis produits et enfin les produits finis de consommations.

Le Maroc est fortement dépendant de l'extérieur en matière énergétique, la part des biens d'équipement s'explique par l'effort soutenu en matière d'investissement public et privé. La part des demi -produits renseigne sur le contenu élevé en importation des produits exportés. (2 p)

S'agissant des exportations, on s'aperçoit que le Maroc n'est plus un pays exportateurs de MP agricole et minérales. La part des produits bruts n'est plus que 9,6% et celle des produits agricoles de 18%. Le Maroc exporte davantage de produits finis de consommations, des produits semi finis et même des produits d'équipement. (2 p)

Le Maroc est déficitaire pour toutes les catégories de produits, mais ce déficit est le plus grave pour les produits énergétiques et pour les biens d'équipement. (2 P)

4. En quoi le commerce extérieur constitue-t-il un moteur de la croissance économique du Maroc ? (6P)

L'analyse par composante de la demande montre que le commerce extérieur contribue négativement à la croissance du pays. En effet, sur la période 2006-2011, la contribution des exportations se situe à 1,4% alors que celle des importations se chiffre à -2,7% ; soit une contribution négative des échanges extérieurs de -1,3 %. (2P)

Cependant cette mesure comptable demeure insuffisante pour cerner l'ensemble des effets du commerce extérieur sur la croissance. En effet, les importations contribuent aussi à la croissance par la diffusion du progrès technique et l'amélioration de la productivité qui en résulte. L'ouverture permet aussi une meilleure allocation des ressources à travers la spécialisation. Enfin, l'ouverture commerciale est souvent synonyme d'attraction des IDE dont l'effet sur la croissance est évident. (4P)

5. Le Maroc doit-il renoncer à la politique des accords de libre échange ? (6P)

Certes le Maroc ne profite pas pleinement des accords de libre échange qu'il a signés mais cela ne veut pas dire pour autant qu'il doit les dénoncer. En effet, nul ne peut nier que la croissance du commerce bilatéral consécutive à la conclusion des ALE est souvent déséquilibrée au profit des partenaires du Maroc. (2P)

Cependant, on constate que les ALE n'expliquent que moins du tiers du déficit commercial du pays. Ces accords ne peuvent être tenus pour seul responsable de la situation du commerce extérieur du Maroc. D'autres facteurs contribuent à la dégradation du solde commercial comme la faiblesse de l'offre exportable, la forte concentration des exportations sur un nombre réduit de produits et marchés. (2P)

Ceci dit, le gain potentiel des dits accords demeure important ; d'où l'intérêt d'une stratégie nationale pour promouvoir les exportations de façon générale et en vue de tirer profit des avantages des ALE en particulier. L'Etat et le secteur privé doivent œuvrer ensemble pour lever les obstacles qui empêchent les entreprises de bénéficier des avantages des ALE (règles d'origine, barrières non tarifaires, ...) (2P)

DOSSIER 2 : DROIT (20 P)

1. Qualifier le contrat conclu entre Monsieur BERDAI et monsieur LAKHAL (2P)

Contrat de vente d'un bien immeuble

Vendeur : M. BERDAI

Acheteur : M. LAKHAL

2. Vérifier les conditions de validité de ce contrat (4P)

Les conditions de validité du contrat sont :

- La capacité des parties
- Le consentement des parties
- L'objet licite, certain et réel
- la cause licite et légitime

Toutes ces conditions sont réunies : Les deux parties sont majeures et capables ; elles se sont mis d'accord sur le prix du bien qui est licite réel et certain (ensemble immobilier). La cause du contrat est également légale et légitime : déménagement pour le vendeur et possession d'un bien immeuble pour l'acheteur.

3. Quelles sont les responsabilités des parties contractantes? (2P)

Responsabilité du vendeur : livraison de la chose vendue dans les conditions définies par le contrat

Responsabilité de l'acheteur : paiement du prix conformément aux modalités contractuelles

4. Sur quels principes juridiques Monsieur BERDAI pourrait-il fonder une action judiciaire dans le but de défendre ses intérêts ? (2P)

Monsieur BERDAI pourrait fonder une action judiciaire sur l'erreur qui constitue un vice du consentement. En effet, au moment de la conclusion du contrat M. BERDAI n'était pas informé de la valeur réelle de son bien.

5. De quels moyens juridiques dispose la défense de Monsieur BERDAI ? (6P)

La défense de Monsieur BERDAI peut invoquer l'écart entre le prix de vente du bien par M. BERDAI (1800 000 DH) et celui de la revente par M. LAKHAL après quelques mois (3 200 000 DH). Cet écart (1 400 000 DH soit 77%) ne peut être expliqué par des événements postérieurs à la conclusion du contrat de vente initial mais par l'insuffisance du prix de vente par M. BERDAI. La valeur du bien correspond donc au prix de la revente et non au prix initial. M. BERDAI n'aurait pas accepté de conclure le contrat s'il était en connaissance de la valeur de son bien. Son consentement est donc vicié.

6. Devant quel tribunal Monsieur BERDAI doit-il ester en justice ? (4P)

L'action en justice doit être soumise au tribunal de première instance de Kenitra.

Compétence matérielle : Il s'agit d'une affaire civile (vente de bien immeuble conclue par deux particuliers).

Compétence territoriale : domicile du défendeur (M. LAKHAL)