

Corrigé indicatif

Dossier N°1: Organisation de l'approvisionnement et de la production (60 pts)

Cas: BANCHEREAU

1)	 a) Source d'approvisionnement : Source locale. b) L'apport de cette source d'approvisionnement pour l'activité de BANCHEREAU : Assurer la disponibilité et la régularité des approvisionnements ; Réduire les coûts d'approvisionnement, 	(1.50 pt) (03 pts)
2)	Lecture: Chaque jour, BANCHEREAU pourrait produire en moyenne 35 tonnes de charcuterie.	(03 pts)
3)	 a) La fabrication de charcuterie de BANCHEREAU se déroule dans une unité de production dotée de lignes de production automatisées. b) Deux effets de l'automatisation sur le consommateur : 	(1.50 pt)
	 Assurer une bonne qualité à des prix compétitifs; Disponibilité des produits en quantité suffisante, 	(03 pts)
4) Pr	a) Le processus de production de BANCHEREAU : réparation de la gair le gair	
	c) Deux avantages de ce mode de production : Réalisation des économies d'échelle ; Rentabilisation rapide de l'outil productif,	(03 pts) (03 pts)

N.B: Retenir toute réponse correcte.

5) a) Le portefeuille de marques de BANCHEREAU :

Nzaha, Toro, L'fen, Bnina et Dindy.

b) La marque permet à l'entreprise d'identifier facilement le produit de l'entreprise sur le marché, de le différencier par rapport aux produits concurrents et de véhiculer une certaine image de marque du produit,...

N.B: Accepter toute réponse correcte.

(1.50 pt)

(4.50 pts)

 c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NB: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)				<u> </u>		
Marques Politique de prix Illustration Nzaha Pénétration BANCHEREAU adopte une politique tarifaire agressive Dindy Ecrémage BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme 7) a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: Canal long classique; Canal direct; Canal direct; Canal court. b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)	الصفعة		بة	تدراكية 2020 – عناصر الإجا	الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا - الدورة الاسا	0_
Marques Politique de prix Illustration Nzaha Pénétration BANCHEREAU adopte une politique tarifaire agressive Dindy Ecrémage BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme 7) a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: Canal long classique; Canal direct; Canal court. b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, N.B: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)	2	- ماده: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات- شعبة علوم الاقتصاد والتدبير: مسلك علوم التدبير RR 55 2				$ \alpha $
Marques Politique de prix Illustration Nzaha Pénétration BANCHEREAU adopte une politique tarifaire agressive Dindy Ecrémage BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme 7) a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: Canal long classique; Canal direct; Canal direct; Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NB: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)	4				المحاسباني	(09 pts)
Nzaha Pénétration BANCHEREAU adopte une politique tarifaire agressive Dindy Charcuterie fine Canal long classique; Canal moderne (intégré); Canal direct; Canal court. BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme (4.50 pt) Canal long classique; Canal direct; Canal court. BIllustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, N. R: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)	6)					(or pro)
Nzaha Pénétration BANCHEREAU adopte une politique tarifaire agressive Dindy Charcuterie fine Canal long classique; Canal moderne (intégré); Canal direct; Canal court. BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme (4.50 pt) Canal long classique; Canal direct; Canal court. BIllustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, N. R: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)					TD 4 42	
Pénétration tarifaire agressive Dindy Charcuterie fine Ecrémage BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme 7) a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: • Canal long classique; • Canal moderne (intégré); • Canal direct; • Canal court. b) Illustration: • Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. • Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. • Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. • Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: • Publicité; • Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: • Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, • Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, N. R: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)				Politique de prix		
Dindy Charcuterie fine Ecrémage BANCHEREAU met sur le marché des produits haut de gamme 7) a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: Canal long classique; Canal direct; Canal direct; Canal court. BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. C) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)		Dánátrotion				
Charcuterie fine Ecrémage produits haut de gamme 7) a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: • Canal long classique; • Canal moderne (intégré); • Canal direct; • Canal court. b) Illustration: • Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. • Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. • Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. • Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. • Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: • Publicité; • Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: • Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, • Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)		tarifaire agressive				
a) Les canaux de distribution utilisés de BANCHEREAU: Canal long classique; Canal moderne (intégré); Canal direct; Canal court. b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive (03 pt Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NB: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)		T		I		
 Canal long classique; Canal moderne (intégré); Canal direct; Canal court. b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. 				_		(4.50 pts)
 Canal moderne (intégré); Canal direct; Canal court. b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: (03 pt Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)	7)	a) Les c	anaux de dis	tribution utilisés de BANC	CHEREAU:	(4.50 pts)
 Canal direct; Canal court. Banchereau vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): Banchereau vend aux GMS. Canal direct: Banchereau vend directement au CHR. Canal court: Banchereau vend aux épiceries. La politique de distribution adoptée par Banchereau: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par Banchereau: (03 pt Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, N. B: Retenir toute réponse correcte. 		- (Canal long cl	assique;		*11
 Canal court. b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)		- (Canal modern	ne (intégré);		
b) Illustration: Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. C) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: Dublicité; Promotion des communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)		- (Canal direct;			
 Canal long classique: BANCHEREAU vend aux grossistes, qui revendent aux détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NB: Retenir toute réponse correcte. 		- (Canal court.			(4.50 pts)
détaillants. Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. Day tour distribution intensive (03 pt ventes) Day tour des ventes ventes. Canal direct: BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend aux CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. (03 pt ventes) Canal direct: BANCHEREAU vend aux CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux Chr. Canal court vend aux chr. Canal		b) Illust	ration:			(4.50 pts)
 Canal moderne (intégré): BANCHEREAU vend aux GMS. Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)				classique: BANCHEREA	U vend aux grossistes, qui revendent aux	
 Canal direct: BANCHEREAU vend directement au CHR. Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)					0.46	
 Canal court: BANCHEREAU vend aux épiceries. c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU: distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts) 			Canal moder	ne (intégré) : BANCHERE	AU vend aux GMS.	
c) La politique de distribution adoptée par BANCHEREAU : distribution intensive 8) a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU : Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication : Publicité : faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes : augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)						
 a) Les actions de communication réalisées par BANCHEREAU: Publicité; Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication: Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts) 		-	Canal court:	BANCHEREAU vend aux	cepiceries.	(03 pts)
 a) Les actions de communication realisées par DARCHERCHYO. Publicité; Promotion des ventes. (03 pt Dublicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)					` - '	
 Promotion des ventes. b) Un objectif de chaque action de communication : Publicité : faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes : augmenter les ventes, liquider un stock, NR: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts) 	8)	a) Les a	ctions de cor	nmunication réalisées par	BANCHEREAU:	(05 pts)
 b) Un objectif de chaque action de communication : Publicité : faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes : augmenter les ventes, liquider un stock, NR : Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts) 						
 b) Un objectif de chaque action de communication : Publicité : faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes : augmenter les ventes, liquider un stock, N B : Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts) 		•	Promotion de	es ventes.		(03 pts)
 Publicité: faire connaître le produit, influencer le comportement du client, Promotion des ventes: augmenter les ventes, liquider un stock, N. R: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts) 		b) Un (objectif de ch	aque action de communica	tion:	(05 P15)
N.B.: Retenir toute réponse correcte. Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)			Publicité : fa	ire connaître le produit, inf	luencer le comportement du client,	4. 7
Dossier N°2: Fonction financière et Stratégie (57 pts)					entes, liquider un stock,	
		N.B:R	Retenir toute	réponse correcte.		y:
			Do	ssier N°2: Fonction fin	ancière et Stratégie (57 pts)	
Cas: Groupe UNIMER				Cas: Grou	ipe UNIMER	1/10513
 a) Une finalité sociale: Mise en place d'une infrastructure adéquate composée notamment, d'une crèche pour les enfants des femmes salariées, un service dédié à la santé en milieu de travail. 	1)	nota	mment, d'un	e crèche pour les enfants o	d'une infrastructure adéquate composée les femmes salariées, un service dédié à la	(03 pts)
b) Une finalité sociétale : Le groupe UNIMER s'est engagé dans le respect des normes en vigueur en la matière, le respect de l'environnement et des règles d'éthique.		(03 pts)				
(03 nts)	2) Deux forces:				(03 pts)	
• Qualité des produits ;	2)			roduits ;		
Réseau de distribution bien établie;						
Synergie intra-groupe.						
N.R : Retenir deux forces.			•			
3) Voir Annexe N°1.	3)					(06 pts)
4) Voir Annexe N°2. (09 pts)	1					(09 pts)
	נד	7.011.711				
						Tr.

- مادة: الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات- شعبة علوم الاقتصاد والتدبير: مسلك علوم التدبير RR 55 3				
		المحاسباتي		
5) Deux s	vnergies pouvant naît	re de l'opération de la	a fusion-absorption pour le gro	une
UNIME		· · ·	2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2. 2	щр.
		ogistiques, productives	et commerciales :	
	_		_	
		e des entités absorbées,	•••	
	etenir toute réponse (
		du groupe UNIMER e	en Mauritanie:	
	Sécurisation accrue de	l'approvisionnement;		
•	Mieux desservir le ma	rché africain.		
7)				
	estissements réalisés	CI	assification selon	_
	le groupe UNIMER	La nature		_
Acqui			L'objectif	
	ments industriels pou	r	Investissement	
la tran	sformation de légume	Matériel	de renouvellement	
et de r	oissons marinés		de lenouvement	
or de p	organia marmes		I .	
	sion des unités de	S	Investissement	
Extens autres	sion des unités de filiales	Matériel	Investissement de capacité	111.
Extens autres	sion des unités de filiales	Matériel	de capacité	i u .
Extens autres 8) a) Le m	sion des unités de filiales oyen de financement u	Matériel tilisé par le groupe UNI	de capacité MER : Emprunt obligataire	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux	sion des unités de filiales oyen de financement u limites de ce moyen d	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa	de capacité	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux	sion des unités de filiales oyen de financement u limites de ce moyen d Délais de réalisation lo	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pangs;	de capacité MER : Emprunt obligataire	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux	sion des unités de filiales oyen de financement u limites de ce moyen d Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé,.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs;	de capacité MER : Emprunt obligataire	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R	sion des unités de filiales oyen de financement u limites de ce moyen d Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé,. etenir toute réponse de	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs;	de capacité MER : Emprunt obligataire	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R	sion des unités de filiales oyen de financement u limites de ce moyen d Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé,.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs;	de capacité MER : Emprunt obligataire	(1) (A) (1) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R	sion des unités de filiales oyen de financement u limites de ce moyen d Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé,. etenir toute réponse de	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ongs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	1000年 中華 1000年
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	11、16、19、19、19、19、19、19、19、19、19、19、19、19、19、
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres a) Le m b) Deux N.B: R Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres a) a) Le m b) Deux N.B: R Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé par le groupe UNI le financement utilisé par le groupe UNI correcte.	de capacité MER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé par le groupe UNI le financement utilisé par le groupe UNI correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, letenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ngs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, etenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ongs; correcte.	de capacité MER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, etenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ongs; correcte.	de capacité IMER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé, etenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ongs; correcte.	de capacité MER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	
Extens autres 8) a) Le m b) Deux N.B: R 9) Voir An	sion des unités de filiales oyen de financement un limites de ce moyen de Délais de réalisation lo coût d'emprunt élevé,. etenir toute réponse de mexe N°3.	Matériel tilisé par le groupe UNI le financement utilisé pa ongs; correcte.	de capacité MER : Emprunt obligataire ar le groupe UNIMER :	



Annexe N°1: Diagnostic externe du groupe UNIMER (06 pts)

Eléments du diagnostic	Opportunité (1.5 pt x 2)	Menace (1.5 pt x 2)
Raréfaction des ressources halieutiques sous l'effet de facteurs climatiques défavorables ainsi que de la baisse des quotas de pêche.		X
Potentialités importantes sur le marché africain en termes de ressources halieutiques.	X	P ,
Forte concurrence des opérateurs nationaux et internationaux dans le secteur de la conserve de sardines.		X
Mise en œuvre du plan Halieutis visant à promouvoir la production et l'exportation des produits de la mer et à augmenter la consommation de poisson au Maroc.	X	, 1 m

Annexe N°2: Stratégies du groupe UNIMER (09 pts)

Options stratégiques	Tillusatura 4 ili a va	Croissa	nnce réalisée	
(1.5 pt x2)	Illustration	Mode (1.5 pt x 2)	Modalité	
Intégration horizontale	absorption de la societé Concernor,		Fusion absorption.	
Internationalisation	Le groupe UNIMER a construit en Mauritanie un complexe industriel.	☑ Interne ☐ Externe	Investissement (1.5 pt)	

Annexe N°3: Indicateurs financiers du groupe UNIMER en 2016 (12 pts)

Indicateurs	Formule (1 pt x 3)	Calcul (2 pts x 3)	Lecture (3 pts)
Fonds de roulement	FP- AI	1728.27 - 1145.95 = 582.32 MDH	En 2016, le groupe UNIMER dispose d'un fonds de roulement de 582.32 MDH, insuffisant pour couvrir la totalité du
Besoin en fonds de roulement	ACHT – PCHT	1180.52 - 221.15 = 959.37 MDH	besoin en fonds de roulement qui est de 959.37 MDH. D'où une trésorerie nette négative de 377.05 MDH.
Trésorerie nette	FR - BFR	≥ 582.32 - 959.37 = - 377.05 MDH	negative de 377.03 MDH.

Une note de 03 pts sur 120, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.