



C:RR55

6	المعامل:	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة:
3	مدة الإنجاز:	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك علوم التدبير المحاسباتي	الشعب (ة) أو المسلك :

**Eléments du corrigé**  
**CAS DLM**

**Dossier n°1 : (04points)**

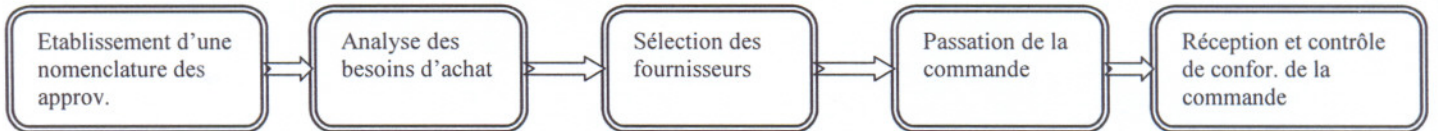
1.

(0.75 pt)

Métiers de base	Ressources	Taille
<ul style="list-style-type: none"> <li>Construction métallurgique;</li> <li>Forge, emboutissage, ...etc.;</li> <li>Chaudronnerie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capital : 62 500 000 ;</li> <li>Effectif : 1 000 collaborateurs.</li> </ul>	La société DLM est une grande entreprise.

2. Schéma du processus d'approvisionnement de DLM

(0.75 pt)



3. Les critères retenus par la société DLM pour le choix de ses fournisseurs sont :

(0.25 pt)

- La qualité des matières premières;
- Le prix;
- Le délai des livraisons.

4. Autres critères :

(0.25 pt)

- Conditions de paiement;
- Proximité géographique;
- Régularité des livraisons.

5. L'externalisation consiste à confier l'exécution d'une ou plusieurs tâches réalisées par l'entreprise à un prestataire de service suivant un cahier de charges.

(0.50 pt)

6. Les raisons qui poussent les sociétés à opter pour l'externalisation :

(0.75pt)

- Recentrage sur leur métier de base;
- Diminution de la complexité de la gestion;
- Accès à l'expertise des prestataires de services.

7. Les différentes sections de la fonction de production de la société DLM :

(0.50 pt)

- La conception (le bureau d'études);
- La fabrication;
- Le montage;
- Une section mixte regroupant la fabrication et le montage pour les projets clés en main.

8. Le bureau d'études est chargé de la conception du produit à fabriquer. Son rôle consiste à traduire en termes industriels et techniques les caractéristiques du produit telles qu'elles ont été définies par le service commercial après étude de marché.

(0.25 pt)

**Dossier n°2 : (06.75 points)**

- 1- La société DLM bénéficie de ses fournisseurs de délais de paiement longs (90 jours dans la majorité des crédits). Ceci représente pour la société une situation avantageuse puisque sa trésorerie se trouvera ainsi allégée. **(0.50 pt)**
- 2-  
Avantage du crédit-fournisseur :  
- Crédit sans formalités, ni garantie.  
Inconvénient du crédit-fournisseur :  
- Risque de renonciation par le fournisseur à certains avantages accordés à l'entreprise. **(0.50 pt)**
- 3-  
a- Ratio de rentabilité financière en 2008 = Résultat net en KDH / Capitaux propres en KDH  
= 21 796 / 173 967  
= 0.125 soit 0.13 **(0.50 pt)**  
b- Fonds de roulement permanent de 2008 = Financement permanent – Actif immobilisé  
= 223 889 – 121 616,2  
= 102 272.8 KDH. **(0.50 pt)**
- 4- Quand le fonds de roulement est positif, les ressources stables sont supérieures à l'actif immobilisé, c'est-à-dire les ressources stables couvrent les besoins de financement à long terme. L'équilibre financier est donc respecté et l'entreprise dispose grâce à ce fonds de roulement d'un excédent de ressources stables qui permettra de financer des besoins de financement à court terme. **(0.50 pt)**
- 5- La note doit faire apparaître les constats suivants :  
• Une évolution positive du C.A entre 2007 et 2008 passant de 459 451 KDH à 62 103 KDH;  
• Une nette amélioration du résultat net sur la même période de 7 603 KDH;  
• Une rentabilité satisfaisante des capitaux propres étant donné la valeur importante du ratio de rentabilité financière;  
• L'augmentation des fonds propres due à l'introduction de la société DLM en bourse en mai 2008. Cette augmentation a permis d'améliorer en conséquence le fonds de roulement de la société.  
**N.B.** Tenir compte de la structure, de l'argumentation et de la rédaction de la note. **(03 pts)**
- 6- Les déterminants du prix de vente de la société DLM sont : le prix des matières premières et le coût de la main d'œuvre. **(0.25 pt)**
- 7- Autres déterminants : les prix pratiqués par les concurrents, la conjoncture économique, la marge bénéficiaire retenue par la société, ...etc. **(0.25 pt)**
- 7- Ecoute prospective : démarche reposant sur un ensemble de techniques permettant à l'entreprise de collecter et d'analyser les besoins des clients en vue d'adapter la qualité de ses produits aux exigences du marché. **(0.50 pt)**
- 9- Les techniques de prospection utilisées par la société DLM sont : visites, rencontres, publications, expositions, enquêtes de satisfaction client, Internet,...etc. **(0.25 pt)**

### Dossier n°3 : (03 points)

- 1- Les choix de stratégies adoptées par DLM : (01 pt)
- La diversification ;
  - L'internationalisation.
- 2- Les facteurs motivant la société DLM pour le développement à l'international :
- La proximité et le potentiel du marché africain;
  - La faible concurrence sur ce marché;
  - L'étroitesse du marché local et l'irrégularité de la demande domestique. (0.75 pt)
- 3- La modalité d'internationalisation adoptée par la société DLM : l'exportation. (0.25 pt)
- 4- Autres modalités :
- Création de réseaux de distribution à l'étranger;
  - L'implantation d'unités de production à l'étranger. (0.50 pt)
- 5- Les moyens à mettre en œuvre par DLM pour améliorer sa position concurrentielle à l'étranger sont :
- Un effort d'investissement soutenu en équipements des ateliers;
  - Une productivité plus rigoureuse. (0.50 pt)

### Dossier n°4 : (06 points)

- 1- L'actionnariat salarié est destiné à associer les salariés au développement de l'entreprise en leur distribuant des actions. (0.50 pt)
- 2- L'actionnariat salarié constitue un moyen permettant :
- a- Au salarié :
- D'augmenter son salaire en percevant des dividendes;
  - De s'impliquer davantage dans la gestion de l'entreprise. (0.50 pt)
- b- A l'entreprise
- De fidéliser et de motiver son personnel;
  - D'améliorer le climat social interne. (0.50 pt)
- N.B.** Accepter toute autre bonne réponse.
- 3- Les facteurs de motivation du personnel adoptés par la DLM : l'actionnariat salarié, une communication claire didactique et transparente, des programmes de formation, des plans d'avancement,... etc. (0.50 pt)
- 4- La localisation des projets sur plusieurs régions différentes et la rotation géographique du personnel exigent pour DLM le recours à des intérimaires qui ne soient pas engagés durablement au sein de l'entreprise. (0.50 pt)
- 5-
- a- Calcul du pourcentage de l'effectif disposant d'un âge inférieur à 45 ans :  
 $(83 + 45) \times 100 / 329 = 38.9\%$  soit 39% (0.50 pt)
- b- On remarque que la société DLM dispose de ressources humaines âgées et expérimentées puisque les moins de 45 ans ne représentent que 39 % de l'effectif global. (0.50 pt)

6-

a- l'objectif de l'événement que DLM envisage d'organiser : Faire découvrir aux professionnels les nouvelles technologies développées par la société, négocier de nouveaux contrats de ventes avec les clients actuels ou potentiels. (0.50 pt)

b- les actions de réalisation et d'évaluation :

➤ L'étape de réalisation :

- Vérification des installations des lieux;
- Accueil des visiteurs;
- Gestion administrative de l'événement (remise des dossiers, envoi d'invitations....);
- Accompagnement et présentation des nouveaux produits aux visiteurs...

➤ L'étape d'évaluation et de clôture :

- Etude de satisfaction;
- Rémunération du personnel d'appui;
- Etude des implications commerciales de l'événement sur l'activité de l'entreprise ;
- Rédaction d'un rapport....

(2pts)

**N.B.** Accepter toute autre réponse logique.

Il sera tenu compte d'une note de 0.25 pt pour la bonne présentation de la copie

