

RÉPUBLIQUE DE DJIBOUTI

Unité - Égalité - Paix

**MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE
ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE**

ANNALE BAC 2018

TERMINALE SG

SPÉCIALITÉ GFM

ÉQUIPE DE VALIDATION

Coordinateurs des CRC



Centre de Recherche,
d'Information et de Production
de l'Éducation Nationale

Direction de l'édition et du suivi éditorial : M. ELMI MOUSSA HASSAN

Coordination graphique : Mme. ZAMZAM MOHAMED BOGOREH

Illustrations et couverture : Mme. ABIRRE AHMED MOHAMED
M. MOUSSA DAHER FARAH

Maquette et mise en page : M. ABOUBAKER MOHAMED ALI

Le Directeur Général du CRIPEN, **M. SAÏD NOUR HASSAN**, remercie de leur participation :

- La Direction des Examens et Concours
- Les conseillers pédagogiques des disciplines respectives
- Les inspecteurs et conseillers référents

PRÉFACE

À la fin de la réforme de l'enseignement général qui a abouti à la mise en place du baccalauréat djiboutien (session 2016), le CRIPEN a initié l'édition d'un complément de révision pour toutes les filières de la Terminale : les annales.

Cette année, il lance sa 2^e édition d'annales compliant tous les sujets d'examen disciplinaires proposés au baccalauréat blanc et au baccalauréat de la session 2016-2017.

Ces sujets d'examen, conformes au nouveau programme et élaborés par les inspecteurs et de conseillers pédagogiques permettent aux futurs bacheliers de s'entraîner avant le jour de l'examen.

Le projet, qui est une partie prenante de la politique du ministère axée sur l'amélioration de la qualité, a mobilisé l'ensemble des principaux acteurs de l'Education Nationale notamment la DEC, les inspecteurs, les conseillers pédagogiques, les enseignants, les responsables des différents établissements publics du secondaire et les équipes intervenant sur toute la chaîne éditoriale au CRIPEN.

De la collecte des sujets à la production finale des annales en passant par la relecture et les différents ajustements nécessaires avant la mise en page, les équipes impliquées dans ce processus ont dû travailler sans relâche durant quatre mois. Un laps de temps relativement court comparé à la taille des tâches effectuées. Fort heureusement, les institutions ainsi que toutes les personnes sollicitées se sont montrées disponibles et ont répondu de façon positive à la demande du CRIPEN.

Toujours par rapport à la lisibilité de cet annale, l'idée de séparer sujets et corrigés n'est pas dû au hasard. C'est un choix didactique délibéré pour éviter aux utilisateurs d'être systématiquement tentés par des corrigés en vis-à-vis.

Au total, même en l'absence d'une recherche en tant que telle, le travail ne fut pas moins ardu et les résultats sont aujourd'hui à la hauteur des attentes. Avec ces nouveaux annales, une certitude : celle de pouvoir enfin s'exercer sur des sujets touchant un large panel de notions étudiées au cours de l'année. Cela démontre aussi les capacités du CRIPEN à s'adapter aux normes éditoriales internationales.

Vos suggestions sont les bienvenues pour nous aider à améliorer nos outils pour vous, et pour les futurs candidats [...].

PRÉAMBULE

I. CONSEILS GÉNÉRAUX

Nous souhaitons vous donner brièvement quelques conseils généraux.

- ❶ Dormez tôt la veille des examens ;
- ❷ Arrivez au centre d'examen 20 minutes avant le début des épreuves.
- ❸ N'oubliez pas vos matériels, votre convocation d'examen et votre pièce d'identité ;
- ❹ Ne signez pas ou ne mettez pas un quelconque signe indiquant la provenance de la copie.

II. CONSEILS DISCIPLINAIRES

A. En sciences de gestion

Partie questions

Pour répondre à la série des questions posées, il faut auparavant :

- ▶ Lire attentivement les questions et les documents.
- ▶ Repérer les mots-clés susceptibles d'orienter vers des éléments de réponses.

Partie analyse de texte

- ▶ Relevez les éléments clés du texte (titre, date, auteur, source).
- ▶ Analysez le texte en repérant les idées principales –rédigez les réponses et l'analyse de façon structurée.

Partie exploitation des documents (tableau ou graphique)

- ▶ Rédigez la réponse de façon structurée avec une introduction et un développement de deux paragraphes.
- ▶ En règle générale, il est conseillé de :
 - gérer son temps pour traiter l'ensemble des exercices ;
 - travailler au brouillon pour sélectionner que les éléments pertinents ;
 - rédiger de façon claire et simple en privilégiant les phrases courtes... ;
 - relire pour détecter d'éventuelles fautes.

PRÉAMBULE

B. En philosophie et en histoire-géo

Ces épreuves ont en commun la composition et la rédaction du devoir.

La composition :

- ▶ Analyse du sujet
 - lire bien le sujet pour en saisir les termes essentiels à la compréhension de ce qui est évoqué implicitement
- ▶ Choix d'une problématique
 - Il est obligatoire de dégager une problématique car c'est elle qui permet au candidat de garder à l'œil le fil conducteur de sa réflexion et donc au plan.
- ▶ Réponses à la problématique
 - Il faut hiérarchiser et organiser ses informations en vue d'une réponse logique à la problématique. Pour cela, il faut trier, sélectionner, classer ...

En Histoire-géographie, Il faut constamment se poser les questions sur :

Qui ? Quoi ? Quand ? Où ?... .

En philosophie, on se focalisera plutôt sur les grandes questions :

Comment ? Pourquoi ?... .

La rédaction du devoir

La composition comporte trois parties : l'introduction, le développement et la conclusion. Aucun titre des parties ou des sous-parties ne doit figurer dans le devoir.

- ▶ L'introduction :
 - Présentez le sujet en donnant des précisions sur les mots-clés figurant dans l'intitulé. Commencez toujours par une phrase qui amène directement au sujet.
- ▶ La problématique
 - Formulez votre problématique sous la forme d'une question en réservant les dernières lignes de l'introduction à l'**annonce du plan** c'est -à-dire les principaux thèmes du sujet.

PRÉAMBULE

► Le développement

En règle général, le développement comporte plusieurs parties (au moins deux et tout au plus trois). Dans chaque partie, faire en sorte de séparer les paragraphes constitués autour d'une idée. N'oubliez pas la transition à la fin de chaque paragraphe ; si nécessaire vous pouvez insérer dans votre développement des productions graphiques (schémas, croquis) ou textuelles (citation ou extraits de texte court).

► La conclusion

Deux étapes doivent apparaître :

- Le **bilan** : c'est l'aboutissement du raisonnement. Il faut une réponse nuancée à la question posée ;
- L'**élargissement du sujet** : ouvrir le sujet sur des perspectives plus larges.

Conseils relatifs à la rédaction

Évitez l'emploi du futur, faites l'effort de garder toujours le présent.
Évitez l'emploi de la première personne au singulier comme au pluriel ainsi que l'emploi de certaines expressions comme « de tout temps ou sur le plan de ... »

C. En mathématiques

- Lisez attentivement et lentement le sujet ;
- déterminez le temps nécessaire pour travailler chaque exercice en commençant par le plus facile. Pour la présentation, séparez les questions, relisez vous et corrigez les fautes d'orthographe.

D. En littérature

La synthèse, comme le résumé de texte, n'est pas un montage de citations : vous devez exprimer chaque idée dans un style personnel, avec votre propre lexique et votre propre synthèse. Un travail nécessitant ainsi une préparation, à savoir un travail préalable de brouillon bien organisé et une relecture indispensable après rédaction du contenu attendu.

PRÉAMBULE

Le travail du brouillon :

- ▶ Faites un brouillon succinct. Ne doivent apparaître, pour votre synthèse, que les grandes lignes de l'introduction et celles de la conclusion, un plan à deux niveaux de titres.
- ▶ Votre brouillon doit être clair et lisible, même si vous êtes pressé par le temps. Numérotez les pages de votre brouillon et n'écrivez que sur le recto. Écrivez bien pour pouvoir vous relire. Surlignez les différents niveaux de titre. Notez en rouge à côté de vos idées en vrac les numéros de parties et sous-parties auxquelles elles se rattachent.
- ▶ Utilisez des abréviations, notez vos idées sous forme de phrases nominales, comme des titres

La relecture

- ▶ Prenez le temps de vous relire en fin d'épreuve.

D. En arabe et en anglais

La lecture du sujet

- ▶ Pensez à identifier le thème principal, la situation et les personnages.
- ▶ Soulignez dans le texte les expressions qui vous aident à les repérer.

La compréhension du ou des textes

- ▶ Répondez brièvement et précisément aux questions posées
- ▶ Exprimez-vous de manière compréhensible.
- ▶ N'hésitez pas à utiliser un brouillon pour noter et organiser vos idées.
- ▶ Pour vous justifier pensez à relever quelques mots ou une phrase

L'expression personnelle

- ▶ Assurez-vous que vous avez bien lu et compris ce que l'on vous demande.
- ▶ Lisez bien le sujet et respectez la forme que doit prendre votre production.
- ▶ Pensez à utiliser des tournures idiomatiques, des mots de liaison, en tâchant de vous exprimer dans un anglais recherché.

Sommaire

SUJETS

GFM

Bac premier tour (2016)	13
Bac second tour (2016)	25
Bac blanc (2016)	31
Bac premier tour (2017)	41
Bac second tour (2017)	58
Bac blanc (2017)	65

Éco-droit

Bac premier tour (2017)	82
Bac second tour (2017)	91
Bac blanc (2016)	98

Management

Bac premier tour (2017)	108
Bac second tour (2017)	115
Bac blanc (2017)	119

Anglais

Bac premier tour (2017)	126
Bac second tour (2017)	130
Bac blanc (2017)	133

Mathématiques

Bac premier tour (2017)	137
Bac second tour (2017)	142
Bac blanc (2017)	145

Français

Bac premier tour (2017)	153
Bac second tour (2017)	157
Bac blanc (2017)	161

Histoire-géographie

Bac premier tour (2017)	166
Bac second tour (2017)	170
Bac blanc (2017)	173

SUJETS

Philo

1 ^{er} sujet du Bac (2017)	178
3 ^e sujet du Bac (2017)	178

Arabe

Bac premier tour (2017)	181
Bac second tour (2017)	183

Sommaire

CORRIGÉS

GFM

Bac premier tour (2016)	185
Bac second tour (2016)	196
Bac blanc (2016)	201
Bac premier tour (2017)	210
Bac second tour (2017)	222
Bac blanc (2017)	227

Éco-droit

Bac premier tour (2017)	242
Bac second tour (2017)	249
Bac blanc (2016)	255

Management

Bac premier tour (2017)	263
Bac second tour (2017)	268
Bac blanc (2017)	270

Anglais

Bac premier tour (2017)	275
Bac second tour (2017)	277
Bac blanc (2017)	278

Mathématiques

Bac premier tour (2017)	281
Bac second tour (2017)	284
Bac blanc (2017)	286

Français

Bac premier tour (2017)	291
Bac second tour (2017)	293
Bac blanc (2017)	294

Histoire-géographie

Bac premier tour (2017)	297
Bac second tour (2017)	300
Bac blanc (2017)	303

CORRIGÉS

Philo

1 ^{er} sujet du Bac (2017)	307
3 ^e sujet du Bac (2017)	311

Arabe

Bac premier tour (2017)	317
Bac second tour (2017)	316

G.F.M



L'usage de la calculatrice est autorisé.

Vous devez **obligatoirement** répondre aux questions de gestion financière **1. à 6.** du premier dossier **et** aux questions de mercatique **1. à 5.** du deuxième dossier. **En fonction de votre choix** vous répondrez aux questions **soit** aux questions de gestion financière **7. à 9.** du premier dossier, **soit** aux questions de mercatique **6. et 8.** du deuxième dossier.

1^{er} PARTIE : Gestion financière

SOCIÉTÉ MADIBA

La SARL MADIBA est une société à responsabilité limitée située dans la zone industrielle sud de Djibouti. Elle emploie 30 salariés.

Son activité est double :

- la commercialisation de meubles importés essentiellement d'Asie ;
- la fabrication dans ses ateliers d'armoires en bois exclusivement destinées au marché local.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile. La comptabilité de l'entreprise est tenue dans un journal unique puis transmise au cabinet comptable. Le directeur financier de la SARL MADIBA souhaite que vous lui apportiez votre éclairage sur plusieurs questions.

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1 à 4)

1. Procédez à l'enregistrement des opérations réalisées par la SARL MADIBA au cours du mois de décembre 2015 à partir des informations de l'annexe 1. Expliquez pourquoi la SARL MADIBA a établi une facture d'avoir le 15 décembre 2015..
2. La SARL MADIBA a égaré le plan d'amortissement du véhicule Toyota acquis en 2014 (voir annexe 2). Reconstituez ce plan d'amortissement et procédez à la dotation de l'exercice 2015.
3. Présentez les écritures comptables au 31/12/2015 correspondantes aux créances clients de l'annexe 2.
4. Expliquez ce que représente l'EBE pour une entreprise en prenant appui sur le cas de la SARL MADIBA.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 5)

7. Schématisez le processus de production de la SARL MADIBA.
8. Présentez sous la forme d'un tableau les calculs :
 - du coût d'achat de la matière première planches de bois ;
 - du coût de production des armoires en bois fabriquées ;
 - du coût de revient des armoires en bois ;
 - du résultat analytique des armoires en bois vendues.
9. Que pouvez-vous conclure sur cette activité de la SARL MADIBA ?

Barème

Questions à traiter obligatoirement, 1.1 à 1.5 : 56 points/140 points

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat, 1.6 à 1.8 : 28 points/140 points

ANNEXE 1 : Information relative aux opérations courantes du mois de déc. 2015

SARL MADIBA BP 120 Djibouti DOIT				SARL MADIBA BP 120 Djibouti DOIT			
Ets Ali Djibouti				Ets Omar Djibouti			
Facture n°900 du 02/12/2015				Facture n° 901 du 03/12/2015			
Désignation	Qté	PUHT	Montant	Désignation	Qté	PUHT	Montant
Armoires en bois	80	60 000	4 800 000	Tables en bois	30	18 000	540 000
Brut hors taxes			4 800 000	Brut hors taxes			540 000
Remise 5 %			240 000	Remise 5%			- 27 000
Net commercial HT			4560 000	Net commercial HT			513 000
TVA10 %			456 000	Escompte 1 %			- 5 130
Net à payer TTC			5 016 000	Net financier HT			507 870
Escompte de 1% accordé pour paiement comptant sous huitaine.				Transport (forfait)			20 000
				Total hors taxes			527 870
				TVA 10 %			52 787
				Net à payer TTC			580 657

SINGAPUR				Ets Idriss Djibouti			
DOIT				SARL MADIBA Djibouti			
Facture n°125 du 10/12/2015				Facture n° 450 du 12/12/2015			
Désignation	Qté	PUHT	Montant	Désignation	Qté	PUHT	Montant
Tables de nuit	60	10 000	600 000	Bois Brut	400	1 500	600 000
Lits simples en bois	5	30 000	150 000				
Brut hors taxes			750 000	Brut hors taxes			600 000
Remise 5%			37 500	Remise 2%			- 12 000
Net commercial HT			712 500	Net commercial HT			588 000
TVA 10%			71 250	Escompte 1%			- 5 880
Net à payer TTC			783750	Net financier HT			582 120
				Transport (forfait)			10 000
				Total hors taxes			592 120
				TVA 10%			59 212
Net à payer TTC				Net à payer TTC			651 332

SARL MADIBA		Ets Omar	
BP 440		Djibouti	
Djibouti		AVOIR	
Facture d'avoir n° A901 établie le 15/12/2015			
Retour de 8 tables en bois (facture d'avoir n°901)		144 000,00	
Montant brut HT		144 000,00	
Remises 2%		7 200,00	
Net commercial HT		136 800,00	
Escompte 1%		1 368,00	
Net financier HT		135 432,00	
TVA 10%		13 543,20	
Net à votre crédit TTC		148 975,20	

N.B : La TVA est calculée au cinq francs supérieur

Le 15/12/2015 : La SARL MADIBA procède à l'établissement de l'avoir n° A901.
Le 16/12/2015 : Le client Ets Omar envoie le chèque n°056787 BCIMR pour le solde de la facture n°901. La SARL procède à l'établissement de l'avoir A901 ci-dessus.

ANNEXE 2 : Information relative aux travaux d'inventaire

La société MADIBA a acquis le 6 novembre 2014 pour une valeur 6 800 000 Fdj un véhicule Toyota. La durée d'utilisation est prévue pour 5 ans avec une valeur résiduelle estimée à 800 000 Fdj. Ce véhicule est destiné à parcourir 100 000 kilomètres.

2014	2015	2016	2017	2018	Total	Unité d'œuvre : kilométrages prévus
10 000	15 000	20 000	30 000	25 000	100 000	

Certains clients de l'entreprise éprouvent des difficultés pour payer leur facture :

Client	Créance TTC au 31/12/2015	Provision au 31/12/2015	Provision au 31/12/2015 (observation)
M. SADI	-	500 000	Le client a réglé sa dette au cours de l'année
Mme SAFIA ELMI	4 620 000	-	Un courrier de l'administrateur judiciaire nous informe que l'on pourra récupérer 80 % de notre créance.

ANNEXE 3 : Extrait du compte de résultat de la SARL MADIBA au 2015

CHARGES (en milliers de francs djibouti)		PRODUITS (en milliers de francs djibouti)	
Charges d'exploitation :		Produits d'exploitation :	
Achats de marchandises	694 660	Ventes de marchandises	1 286 440
Variation de stocks de marchandises	102 420	Production vendue	1 504 660
Achats matières 1 ^{ères} et autres approv.	51 560	sous total A- chiffre d'affaires	2 791 100
Variation de stocks	-9 920	Production stockée	
Autres achats et charges extérieures	689 300	Production immobilisée	
Impôts et taxes	64 500	Subventions d'exploitation	
Charges de personnel	286 780	Reprise sur dépréciations et provisions	13 960
Dotation aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	90 420	autres produits	15 780
Autres charges	37 080	Sous total B	29 740
Total I	2 006 800	Total I (A+B)	2 820 840

ANNEXE 4 : Extrait du tableau des soldes intermédiaires de gestion au 31/12/2015

PRODUITS (en FDJ) (colonne 1)		CHARGES (en FDJ) (colonne 2)		Soldes (col. 1 - col. 2)	Montants	
					2015	2014
Ventes de marchandises	1 286 440	Coût d'achat des marchandises vendues	797 080	Marge commerciale	489 360	412 360
Production vendue	1 504 660	Ou déstockage de production				
Production stockée	-		-			
Production immobilisée	-					
Total	1 504 660	Total	0	Production de l'exercice	1 504 660	960 450
Marge commerciale	489 360	Consommations de l'exercice en provenance de tiers	730 940			
Production de l'exercice	1 504 660					
Total	1 994 020	Total	730 940	Valeur Ajoutée	1 263 080	845 700
Valeur ajoutée	1 263 080	Impôts et taxes	64 500			
Subvention d'exploitation	-	Charges de personnel	286 780	Excédent Brut d'Exploitation	366 918	392 700
Total	1 263 080	Total	896 162			

ANNEXE 5 : Données extraites de la comptabilité de gestion au 31/12/2015

La SARL MADIBA fabrique des armoires à partir de planches en bois et de diverses fournitures (colle, vis, vernis et autres fournitures). Dans un premier temps, les planches en bois sont découpées dans l'atelier découpage. Ensuite, dans l'atelier assemblage, les pièces de bois découpées sont assemblées avec de la colle et des vis. La finition des armoires est réalisée dans l'atelier finition avec le vernis et les diverses fournitures.

Au cours de l'exercice 2015, la SARL MADIBA a fabriqué et vendu 2 000 armoires en bois à 60 000 Fdj l'unité. Il n'y a pas de stockage.

Elle fournit les données suivantes :

- ACHATS

20 000 planches en bois : 2 500 Fdj la planche.

300 pots de colle : 800 Fdj l'unité.

100 000 vis : 150 Fdj pièce.

4 000 pots de vernis : 1 600 Fdj l'unité.

Diverses fournitures pour 150 000 Fdj.

- MAIN D'ŒUVRE DIRECTE

Atelier Découpage : 4 000 heures à 300 Fdj l'heure.

Atelier Assemblage : 8 000 heures à 450 Fdj l'heure.

Atelier Finition : 4 000 heures à 350 Fdj l'heure.

Tableau de répartition des charges indirectes après répartition secondaire

Charges	Totaux	Approvisionnement	Atelier Découpage	Atelier Assemblage	Atelier Finition	Distribution
Total répartition secondaire	2 208 000	1 000 000	600 000	200 000	168 000	240 000
Nature de l'unité d'œuvre (UO)		Planches en bois achetées	Planches en bois découpées	Heure MOD	Heure MOD	1 000 Fdj de ventes
Nombre d'UO		20 000	20 000	8 000	4 000	120 000
Coût de l'UO		50	30	25	42	2

2nd PARTIE : Mercatique



SOCIÉTÉ MADIBA

Monsieur BAUMIER a développé un concept novateur d'esthétique dentaire, le blanchiment dentaire exploité en institut sous la marque « B comme Blanc ». Le 6 juin 2011, un institut pilote est ouvert à Paris. Monsieur BAUMIER se fixe comme objectif d'ouvrir rapidement 300 instituts en France et dans les pays francophones pour devenir un acteur majeur de ce marché. Ayant une grande maîtrise du développement de réseaux commerciaux, il décide de déployer son concept en utilisant la concession, notamment à Djibouti. Dans sa recherche de candidats, monsieur BAUMIER précise qu'aucune connaissance préalable du métier n'est nécessaire.

Madame MARIAM, actuellement cadre commercial chez un importateur de Djibouti, veut se reconvertir et changer d'activité. Ses recherches l'ont amenée à découvrir le blanchiment dentaire. Pour affiner son projet, elle décide d'étudier de plus près ce marché et le concept « B comme Blanc ».

Questions à traiter obligatoirement (annexes 6 à 9)

1. Repérez les tendances générales du marché du blanchiment dentaire.
2. Présentez l'offre sur le marché du blanchiment dentaire.
3. Identifiez les facteurs psychologiques qui agissent sur le comportement des clients du marché du blanchiment dentaire.
4. Montrez comment les facteurs environnementaux favorisent le développement des enseignes de blanchiment dentaire.
5. Présentez l'offre globale de l'entreprise « B comme Blanc ».

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexes 10 et 11)

6. Précisez les droits et les obligations d'un concessionnaire de l'entreprise « B comme Blanc ».
7. Calculez le seuil de rentabilité en valeur et en jours.
8. Justifiez l'intérêt pour Madame MARIAM de retenir cette enseigne pour lancer sa nouvelle activité.

Barème :

Questions à traiter obligatoirement, 2.1 à 2.5 : 56 points/140 points.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat, 2.6 à 2.8 : 28 points/140 points.

ANNEXE 6 : Le marché du blanchiment dentaire et ses perspectives de développement

Les produits de blanchiment des dents se développent depuis plus de 10 ans aux Etats-Unis et depuis 5 ans en Europe. Aux Etats-Unis le marché du blanchiment dentaire, en pleine croissance, pèse déjà 14 milliards de dollars. Avec les dernières avancées technologiques, salons, spas et autres entrepreneurs peuvent désormais fournir des services de blanchiment des dents à bas prix tout en restant très rentables.

Une étude affirme que plus de 80 % des américains âgés de 18 à 49 ans souhaitent avoir des dents blanches. En Europe, 94 % des adultes déclarent que le sourire est ce que l'on remarque en premier et 65 % des femmes déclarent qu'il est un allié de la séduction.

Le premier agent blanchissant est le peroxyde d'hydrogène, composé proche de l'eau oxygénée qui, par réaction chimique, éclaircit l'émail des dents. Avec des concentrations variables selon les méthodes, il permet d'obtenir, des résultats plus ou moins satisfaisants. Toutefois, il reste agressif pour l'émail et les gencives et il ne doit pas être utilisé sur les personnes de moins de 18 ans, les femmes enceintes ou qui allaitent, les personnes ayant les dents sensibles...

Deux techniques professionnelles permettent d'éclaircir la teinte des dents à l'aide de produits plus concentrés en agent blanchissant à base de peroxyde :

- Blanchiment en cabinet dentaire à l'aide de peroxyde d'hydrogène photo-activé par une lampe spécifique (durée du traitement environ 1 heure, coût 100 000 à 150 000 FDJ) ;
- Blanchiment à la maison à l'aide d'un produit moins concentré : le peroxyde de carbamide (visite initiale chez le dentiste pour réalisation de gouttières spécifiques, port de la gouttière durant 1 h 30 pendant 10 à 14 jours, coût 60 000 à 100 000 FDJ).

D'autres produits sont en vente dans le commerce avec une efficacité très limitée pour éclaircir les dents : dentifrices blanchissants, gels ou kits de blanchiment, bandes blanchissantes (strips), vernis à dents (« maquillage » des taches ou autres imperfections). Les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes du consommateur.

Une nouvelle technique de blanchiment des dents sans peroxyde a vu le jour avec zéro douleur, zéro sensibilité. Cette technique brevetée est disponible en France depuis 2011.

En France, sur le marché de l'esthétique médicale une quarantaine d'indépendants (Sublim' Smile, Beauty Smile, Body'n Smile, Pure Smile...) ont déjà ouvert leurs portes. 3 acteurs annoncent vouloir développer un réseau organisé de boutiques d'éclaircissement dentaire : Magic smile compte aujourd'hui 6 instituts, Point sourire avec 7 instituts et B comme Blanc comptant aujourd'hui 6 instituts.

Le marché du blanchiment dentaire est un marché naissant et en pleine explosion. Il s'inscrit dans la tendance de fond de la beauté qui utilise aujourd'hui des techniques en matière de traitement esthétique non invasif¹ et sans douleur. Ainsi la tendance n'est plus à la « chirurgie esthétique » mais à l'« esthétique médicale » ; selon l'ASPS², les actes sans chirurgie ont été multipliés par 7 depuis 10 ans.

L'IMCAS³ prévoit jusqu'en 2017, une croissance annuelle de 5 à 10 % du marché de l'esthétique médicale et une demande tournée vers des soins plus légers, plus sûrs et moins invasifs, au détriment d'actes classiques. Ces éléments constituent un signe fort du rapprochement progressif des marchés du soin et de la beauté. Poussé par l'apparition régulière d'innovations technologiques, le marché de l'esthétique médicale connaît une croissance rapide.

Source : D'après www.leparisien.fr

¹ Qui ne peut pas créer de lésions dans l'organisme

² American Society of Plastic Surgeons : Société américaine de chirurgiens plasticiens

³ International Master Course of Aging Skin : L'IMCAS est né en 1995, à Paris, comme étant un congrès entièrement dédié à la chirurgie esthétique et la dermatologie esthétique

ANNEXE 7 : Directive européenne et définition d'un produit cosmétique

En Février 2010, la Commission Européenne a décidé de ne pas considérer les produits sans peroxyde comme des dispositifs médicaux, la demande principale étant d'ordre esthétique. Ainsi ces produits sont réglementés comme des produits cosmétiques. [...]

Un produit cosmétique est une substance ou préparation destinée à être mise en contact avec les diverses parties superficielles du corps humain (la peau, les cheveux, les ongles, les lèvres ou encore les dents), en vue, exclusivement ou principalement, de les nettoyer, de les parfumer, d'en modifier l'aspect, de les protéger, de les maintenir en bon état ou d'en corriger les odeurs. Avant, seuls les médecins ou dentistes pouvaient prescrire ou utiliser les produits pour blanchir les dents (à base de peroxyde), aujourd'hui ce n'est plus le cas grâce au nouveau procédé sans peroxyde.

Source : www.europa.eu

ANNEXE 8 : Blanchiment dentaire

La consommation régulière du tabac et de plusieurs produits spécifiques à Djibouti a tendance à noircir assez rapidement les dents. Les jeunes adultes et plus précisément les femmes considèrent que la blancheur des dents est un élément de la beauté pouvant être considéré comme une des composantes clés de la séduction.

La consommation régulière du tabac et de plusieurs produits spécifiques à Djibouti a tendance à noircir assez rapidement les dents. Les jeunes adultes et plus précisément les femmes considèrent que la blancheur des dents est un élément de la beauté pouvant être considéré comme une des composantes clés de la séduction.

Le service apporté par le blanchiment des dents n'est pas encore proposé à Djibouti, mais devrait connaître un accueil très favorable. Reste la difficulté liée au prix de ce service qui risque de limiter son potentiel de développement à une cible à fort pouvoir d'achat.

D'autre part, toute activité touchant au traitement du corps implique un agrément délivré par le Ministère de la santé. Cet agrément implique la constitution d'un dossier détaillé décrivant les différentes prestations, les produits utilisés et leurs effets. Le délai d'instruction d'un tel dossier est d'environ 6 mois.

Source interne

ANNEXE 9 : Présentation de l'enseigne « B comme Blanc »

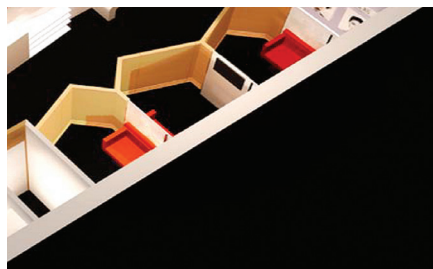
« B comme Blanc » commercialise des produits et services de blanchiment dentaire et d'hygiène de la bouche, offrant aux consommateurs la possibilité d'améliorer l'esthétique de leur sourire.

Le concept « B comme Blanc » est un concept novateur d'esthétique dentaire (sans peroxyde) exploité en institut dédié au blanchiment dentaire. Ce procédé, ne présente aucun danger (des tests réglementaires approfondis ont permis de garantir l'efficacité et la sécurité de ce procédé). Le blanchiment dentaire par diode électroluminescente (LED) est un nouveau procédé cosmétique, par réaction photochimique. Les résultats sont visibles dès la première séance.

Un conseiller qualifié « B comme Blanc » encadre l'application du gel et l'utilisation de la lampe LED électroluminescente ; à aucun moment, il n'est en contact avec la bouche du client. Le traitement répond ainsi entièrement aux nouvelles normes établies par la Commission Européenne.

Ce procédé est un acte cosmétique, il ne remplace pas les interventions chez le dentiste pour les soins des dents.

Une séance dure 30 minutes pour 17 000 FDJ dans un de nos instituts et les dents ont un aspect éclatant pendant un trimestre. 4 séances par an garantissent des dents toujours blanches.



« B comme Blanc » propose également, toute une gamme de produits professionnels pour prolonger le plus longtemps possible cette blancheur éclatante.

Ses instituts de blanchiment dentaire, sont conçus pour le confort du client et étudiés pour lui donner envie de revenir régulièrement. Composés de 4 cabines, ils sont implantés dans une zone à forte densité commerciale en centre-ville sur une superficie de 35 à 45 m².

Les instituts proposent des séances de blanchiment dentaire rapide, avec ou sans rendez-vous.

La clientèle, masculine ou féminine, âgée de 18 à 49 ans est issue de toute classe sociale. Elle a déjà l'habitude de s'offrir ponctuellement des soins esthétiques.

Source : www.toute-la-franchise.com

ANNEXE 10 : Quelques éléments du contrat de conception

Le contrat est concédé au concessionnaire pour un territoire défini. En conséquence, à l'intérieur du territoire, le concédant (« B comme Blanc ») ne pourra implanter de centre sous l'enseigne.

Le contrat entre en vigueur dès sa signature par les parties pour une durée de 5 ans. Le contrat ne pourra pas se renouveler par tacite reconduction.

Le concédant accorde au concessionnaire le droit d'usage de la marque et de l'enseigne et communiquera au concessionnaire, au travers du manuel opératoire, les règles d'application du concept « **B comme Blanc** » en contrepartie d'une redevance de 9 % de CAHT global annuel.

Le concédant assurera une formation initiale et pourra proposer au concessionnaire, ainsi qu'à son personnel, des stages de formation permanente mis au point par ses soins.

Le concédant assistera le concessionnaire pour l'installation, l'agencement et la décoration de l'institut et un représentant du concédant assistera le concessionnaire à l'ouverture de l'institut.

Afin de satisfaire les besoins de l'institut, le concédant possède une gamme étudiée et complète de produits, matériels et prestations de services... en cohérence avec le concept. La sélection des produits et matériels est un des éléments essentiels du concept ainsi que du maintien du renom et de la qualité du réseau « B comme Blanc ». Le concessionnaire reconnaît expressément au concédant le droit à la maîtrise du plan de marchéage.

Le concessionnaire s'engage expressément à ne s'approvisionner qu'auprès du concédant, de l'une de ses filiales ou de ses fournisseurs référencés.

Le concédant mettra en œuvre une politique de communication afin de promouvoir et développer la notoriété de l'image du réseau et des instituts, ainsi que celle des prestations, auprès de la clientèle potentielle et future. Il assurera sous sa seule

responsabilité et à sa seule initiative la réalisation de cette communication. Le budget consacré à cette communication sera fonction du développement du réseau et donc du nombre de concessionnaires (2 % CAHT global annuel).

Source interne

ANNEXE 11 : Quelques éléments du contrat de conception

Ces données concernent une implantation au centre-ville de Djibouti.

Prix d'une prestation blanchiment en institut : 17 000 FDJ

Ventes additionnelles moyennes de marchandises par client en institut : 1 500 FDJ

Nombre de clients par jour qui sollicitent une prestation blanchiment en institut : 6 clients

Nombre de jours travaillés par an : 312 jours

Achats de kit blanchiment : 19 % du chiffre d'affaires HT

Achats de marchandises : 3 % du chiffre d'affaires HT

Redevances : 9 % du chiffre d'affaires HT

Autres charges variables : 2 % du chiffre d'affaires HT

Loyer mensuel : 150 000 FDJ HT

Charges financières : 200 000 FDJ HT

Investissement : 7 000 000 FDJ HT amortissable en 7 ans

Autres charges fixes : 8 000 000 FDJ HT

Source interne

**Document autorisé :**

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.

Matériel autorisé :

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire.

1^{er} PARTIE : Gestion financière (70 points)

Le dirigeant de la SARL SAMOD, M. Guelleh souhaite acquérir un véhicule pour assurer les livraisons. Il a reçu la facture n°117 en annexe 1.

Vous disposez l'information sur l'amortissement du véhicule dans l'annexe 2.

1. Distinguez la notion d'immobilisation de celle de charge.
2. Passez au journal l'écriture d'acquisition du véhicule.
3. Citez les différentes solutions de financements pour une entreprise.
4. Calculez la base amortissable du véhicule.
5. Complétez le tableau d'amortissement du véhicule en arrondissant les annuités à la dizaine de Fdj la plus proche (annexe A à rendre avec la copie).
6. Enregistrez la dotation de l'exercice 2016.
7. Pour une entreprise, Quel est l'intérêt de pratiquer l'amortissement ?
8. Complétez l'extrait du bilan au 31/12/2016..

ANNEXE 1 : Facture de Marill automotiveSA Marill automotive
Gabode

Djibouti le 01/04/2016

DOIT

SARL SAMOD

Avenue 26

Facture n°117

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Véhicule TOYOTA	1	5 850 000	5 850 000
montage du porte bagage			150 000
		Montant brut	6 000 000
		TVA 10 %	600 000
		Net à payer	6 600 000

Payement par chèque dans un mois

ANNEXE 2 : Information sur l'investissement du véhicule

Le véhicule est mis en service le 16/04/2016. L'entreprise prévoit utiliser le véhicule pendant 5 ans et espère le revendre après cette durée pour une valeur de 1 000 000 Fdj. Le nombre total des kilomètres prévus pour les 5 années d'utilisations du véhicule est de 300 000.

Le bien est amorti selon la méthode d'amortissement par unité d'œuvre. L'unité d'œuvre est exprimée en kilomètres parcourus.

Arrondir les annuités à la dizaine de Fdj la plus proche.

Unités d'œuvre répartis sur 5 ans

Année	2016	2017	2018	2019	2020
Km parcourus	35 000	70 000	70 000	65 000	60 000

ANNEXE A : Document à compléter**Tableau d'amortissement du véhicule**

Immobilisation :

Durée de vie :

Coût d'acquisition

Nombre total
d'unité d'oeuvre :

Mode d'amortissement :

Valeur résiduelle :

Base à amortir :

Année	Unités d'oeuvre	Annuité d'amort.	Cumuls d'amort.	Valeur nette comptable

Calcul de la première annuité :

Extrait du bilan au 31/12/2016 après inventaire

Actif	Brut	Amortissement	Net	Passif	Net
Actif immobilisé					
-					

2nd PARTIE : Mercatique (70 points)

À partir des documents fournis en annexes et de vos connaissances, vous traiterez les questions qui suivent .

1. Après avoir défini la notion de démarche mercatique, montrez que Garnier a adopté une démarche mercatique pour le lancement de son nouveau produit Olia.
2. Précisez la notion d'offre globale et mettez en évidence celle proposée par Garnier.
3. Classez les moyens de communication utilisés par Garnier. Montrez que la campagne de communication est cohérente avec les choix proposés.
4. Justifiez le choix de Garnier de proposer une application flashcode sur ses produits.
5. Calculez, pour chaque support presse, l'audience utile.
6. Calculez le coût pour mille lecteurs utiles (CPMU).

ANNEXE 1 : Garnier ravive le rayon de coloration

Garnier crée Olia, sa nouvelle marque de coloration permanente à domicile. Au-delà de la qualité du produit, basée sur une technologie nouvelle génération, tout un aspect en relation avec le conseil et les services a été développé dès son lancement. Une stratégie de communication qui se distingue des marques traditionnelles du secteur.

Innovover, Garnier l'a compris, est l'unique moyen de se démarquer des concurrents et de dynamiser les ventes sur ce marché spécifique.

Depuis une dizaine d'années, les laboratoires se penchent sur la technologie qui a donné naissance à Olia. Objectif : créer une coloration permanente, sans ammoniaque, et qui apporte un véritable soin aux cheveux.

Selon une étude comportementale, sur le vécu émotionnel des femmes, réalisée par Garnier, les consommatrices se posent beaucoup de questions avant d'acheter leur couleur mais aussi pendant l'application : quelle couleur ? quelle marque ? quelle technologie ? « Ces interrogations ont un effet dissuasif et représentent un frein à l'achat », souligne Carine Dellière, directrice marketing de Garnier. Une tendance vérifiée : chaque année, 25 % des femmes se détournent de la coloration à domicile.



Pour les marques, le flashcode⁽¹⁾ est un bon moyen de communication instantanée. Il permet de rendre leurs services plus accessibles et visibles auprès de leur clientèle. Gage de fidélité, il génère aussi de nouveaux acheteurs. Sur chaque emballage Olia, un flashcode est imprimé, assurant un rapprochement direct auprès de ses consommatrices. Une fois scanné avec leur smartphone, elles sont dirigées sur la plateforme Olia, et ont accès à des vidéos tutoriels⁽²⁾ pour mieux voir la teinte du produit et la simplicité de l'application, ou encore procéder à un diagnostic couleur adapté à leurs cheveux. De quoi donner des repères solides aux femmes indécises. Et pour celles qui n'ont pas le déclic digital, une stratégie de mise en valeur du produit a été étudiée avec les distributeurs.

⁽¹⁾ Flash code : code barre 2D pouvant être capturé par un téléphone portable possédant un appareil photo et donnant accès à un contenu internet, multimédia.

⁽²⁾ Vidéos tutoriels : guide d'apprentissage destiné à aider l'utilisateur novice à se former de manière autonome.

ANNEXE 2 : Une plateforme dédiée

Garnier préserve sa relation client en proposant de tester, en avant-première, ses soins cosmétiques. Cette expérience a permis de générer du trafic sur la plateforme de la marque : « Cette opération a pour but d'inciter les femmes à se connecter pour tenter l'aventure Olia ». Avant de se rendre en magasin, les internautes peuvent, ainsi, anticiper leurs achats en choisissant la coloration qui leur convient. Ceci en répondant à trois questions. Et pour se rendre dans l'enseigne la plus proche, un système de géolocalisation est accessible.

Source : www.pointsdevente.fr

ANNEXE 3 : Press et TV, une passerelle dans le Web

Sur le petit écran, la campagne publicitaire s'est déclinée sur plusieurs formats. La stratégie premium⁽¹⁾, proposait un film de 60 secondes, en diffusion prime time⁽²⁾. En amont de la campagne TV, le format court permettait de renvoyer les femmes vers sur la plateforme Olia.fr. Côté papier, la campagne déployée dans la presse a privilégié l'aspect qualitatif en ne communiquant que sur quelques supports soigneusement sélectionnés. Garnier a employé les grands moyens. En 4^{ème} de couverture⁽³⁾, les atouts du produit et tout un discours sur l'expérience Olia attire l'œil des lectrices, toujours avec un renvoi sur le site Internet. « Nous avons souhaité dépasser le discours de marque habituel et faire passer ce message : Olia ce n'est pas un produit, c'est une expérience », commente Carine Dellière.

Source : www.pointsdevente.fr

- (1) Stratégie premium : supplément de prix nécessaire à l'obtention d'un avantage commercial, comme par exemple un emplacement publicitaire préférentiel dans un support presse.
- (2) Prime time : à la télévision, tranche horaire correspondant à la plus grande écoute
- (3) En 4^{ème} de couverture : désigne dans les pratiques publicitaires la dernière page de la couverture d'un journal ou magazine.

ANNEXE 4 : Données chiffrées, communication presse

our le lancement de sa nouvelle marque de coloration permanente à domicile pour les femmes, Garnier envisage une campagne de communication presse.

Pour cela, l'entreprise a le choix entre quatre supports.

Supports	Audience totale	Part des lectrices en %	Part des lecteurs en %	Prix d'une page A4 quadricolore en Fdj
A	26 870	41	59	432 000
B	11 470	76	24	293 000
C	7 930	54	46	310 000
D	9 620	83	17	285 000

Source interne

L'usage de la calculatrice est autorisé.

Le sujet se présente sous la forme de 2 dossiers indépendants.

Vous devez **obligatoirement** répondre aux questions de gestion financière **1.** à **4.** du premier dossier **et** aux questions de mercatique **1.** à **4.** du 2nd dossier. **En fonction de votre choix**, vous répondrez aux questions ; **soit** aux questions de gestion financière 5 à 7 du 1^{er} dossier, **soit** aux questions de mercatique **5.** et **7.** du 2nd dossier.

1^{er} PARTIE : Gestion financière

SARL SPORTIA

La SARL SPORTIA est spécialisée dans la commercialisation d'articles de sport. Elle est dirigée par Mme AICHA, gérante, qui vous demande votre avis sur plusieurs dossiers.

Questions à traiter obligatoirement (annexes A, 1, 2 et B)

1. Complétez la facture n° 350 destinée au client ARAKSANSPORT fournie en annexe 1 A (à rendre avec la copie).
2. Procédez aux enregistrements comptables de la facture n°350 ainsi que des diverses opérations courantes qui figurent en annexe 1.
3. La SARL SPORTIA peut-être amenée à accorder des diminutions de son prix de vente. Précisez dans quel contexte et à quelles occasions ?
4. Madame AICHA vous remet des informations qui figurent dans *annexe 2* et vous demande d'établir le budget de trésorerie mensuelle pour les trois premiers mois de l'année 2016 à l'aide de l'annexe B.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 3)

Le 2/12 la SARL SPORTIA a acquis une camionnette afin d'effectuer ses livraisons (voir annexe 1).

5. Réalisez le tableau d'amortissement de la fourgonnette sur votre copie en prenant comme base amortissable 4 150 000 Fdj. La fourgonnette est mise en service le 6 décembre 2015 et sera amorti en mode linéaire sur 5 ans, compte tenu d'une valeur résiduelle de 750 000 FDJ. *Arrondir les annuités d'amortissement à la dizaine la plus proche.*
6. Après réflexion, la SARL estime que la valeur résiduelle du véhicule pourrait être de 1 150 000 Fdj avec un usage réparti ainsi :

Unités d'œuvre	2016	2017	2018	2019	2020
Kms parcourus	12 000	24 000	18 000	12 000	14 000

Est-il possible de tenir compte de cet usage qui tient mieux compte de la réalité pour amortir la camionnette ? Réalisez le tableau d'amortissement correspondant en arrondissant vos annuités d'amortissement à la dizaine la plus proche.

7. Comparez ces deux méthodes d'amortissement dans leur mise en œuvre. Quelle est la méthode la plus intéressante pour l'entreprise ? Justifiez votre réponse.

ANNEXE A : Facture de la SARL SPORTIA

SPORTIA Rue de Genève Djibouti		Djibouti, le 1 ^{er} déc 2015		
Facture N°350		Doit ARAKSANS Route de l'aéroport Djibouti		
Référence	Désignation	Qt.	Prix Unitaire	Montant
91245	Sweat Puma coloris rouge taille L	700	1 500	
91350	Chaussures de Fitness	1 000	3 500	
Paiement dans 30 jours			Montant Brut	
			Remise 10 %	
			Net Commercial	
			Port forfaitaire	30 000
			Montant HT	
			TVA 10 %	
			Net à payer TTC	
Arrêté la présente facture pour la somme de : Djibouti, le 1/12/2015				

ANNEXE 1 : Opération de la SARL SPORTIA

Le 2/12/2015 : Facture n°C56 reçue de chez MARILL AUTOMOBILES.

MARILL AUTOMOBILES	Le 1/12/2015
DOIT	
SPORTIA	
Facturen° C56	
Fourgonnette	4 000 000
Équipement du véhicule	150 000
TVA 10%	415 000
Carte grise	23 800
Net à payer en FDJ	4 588 800

L'entreprise opte pour le rattachement de la carte grise dans un compte de charge.

Le 13/12/2015 : Facture n°25 reçue de notre fournisseur ADIDAS pour divers produits de sports pour un total de 125 000 FDJ brut HT, remise accordée de 10%, frais de port pour 12 000 FDJ.

Le 14/12/2015 : Reçue la facture n°186 de l'Électricité de Djibouti (EDD) pour 104 500 FDJ TTC.

Le 15/12/2015: Réception d'une facture n°321 pour une annonce publicitaire auprès de la radio RTD pour 10 000 FDJ HT.

Le 23/12/2015 : Réception de la facture de téléphone de DJIBOUTI télécom n° ZRT23 pour 36 000 FDJ HT.

Le 24/12/2015 : Facture d'avoir n°A25 pour un retour des marchandises d'un montant de 35 000 FDJ brut HT (concernant la facture n°25).

ANNEXE 2 : Prévion pour le 1^{er} trimestre 2016**Bilan au 01/01/2016**

Actif	Montant	Passif	Montant
Immobilisations	3 600 000	Capital	4 594 500
Stocks de marchandises	264 000	Réserves légales	200 000
Créances clients	1 452 000	Dettes fournisseurs	913 000
Disponibilités	700 000	Dettes fiscales (TVA à payer)	308 500
Total Général	60 160 000	Total Général	60 160 000

Prévisions des ventes et des achats pour le premier trimestre 2016 (TVA 10%)

Données	Janvier	Février	Mars
Vente HT	6 500 000	7 800 000	9 130 000
Achats HT	3 800 000	4 200 000	4 780 000

Les clients règlent leurs factures de la manière suivante : 50 % dans le mois de la vente, 30% dans le mois suivant et 20 % dans 2 mois.

Le solde des créances clients au bilan sera réglé pour 80 % en janvier 2016 et le reste en février 2016.

Le solde dû aux fournisseurs au bilan sera réglé pour 85 % en janvier 2016 et le solde en février 2016.

Le règlement des factures des fournisseurs se fait pour 30 % au comptant (le mois de l'achat), 60 % le mois suivant et enfin 10 % dans les deux mois.

Les salaires se montent à 1 500 000 Fdj par mois. Ils ne sont pas soumis à la TVA et sont réglés le mois même. Les charges sociales se montent 400 000 Fdj par mois et sont réglées le mois suivant.

Les autres charges sont estimées à 700 000 HT Fdj par mois. Elles sont soumises à la TVA et réglées au comptant.

La TVA à payer qui figure au bilan est réglée en janvier et février à parts égales.

Il est prévu de renouveler le parc de machines pour un montant de 2 500 000 Fdj HT. Cet investissement aura lieu en janvier : paiement pour 30 % en février, 35 % en mars, le reste en avril. La TVA déductible est enregistrée le mois de l'achat.

La TVA calculée au titre du mois est réglée le 15 du mois suivant.

ANNEXE B : Budget du 1^{er} trimestre 2016

Budget des ventes	Janvier	Février	Mars
Vente HT			
TVA collectés			
Vente TTC			

Budget des achats	Janvier	Février	Mars
Achats HT			
TVA déductibles sur Achats de m/ses			
Achats TTC			

Budget de TVA	Janvier	Février	Mars
TVA collectée du mois			
TVA déductible sur achats			
TVA déductible sur autres charges			
TVA déductible sur immobilisation			
Total TVA Déductible du mois			
TVA à payer au titre du mois			
Crédit de TVA à reporter			
TVA à décaisser			

Budget des encaissements	Montant	Janvier	Février	Mars
Règlement du solde clients au bilan				
Règlement des clients m/ses de janvier				
Règlement des clients m/ses de février				
Règlement des clients m/ses de mars				
Total des encaissements				

ANNEXE B : Budget du 1^{er} trimestre 2016 (Suite)

Budget des décaissements	Mon- tant	Janvier	Février	Mars
Fournisseurs du bilan 31/12/15				
Règlement des fournisseurs de marchandises :				
Achats de janvier				
Achats de février				
Achats de mars				
Décaissement des salaires				
Charges sociales				
Autres charges				
Fournisseurs d'immobilisations				
TVA à payer du bilan				
TVA à payer				240 000
Total décaissements				

Budget de Trésorerie	Janvier	Février	Mars
Trésorerie début de mois			
Encaissements			
Décaissements			
Trésorerie fin de mois			

2nd PARTIE : Mercatique

OPTIC 2000

Monsieur HIVERT est propriétaire d'un magasin Optic 2000 à Aix sur Vienne en Haute-Vienne (87).

Il doit faire face à une concurrence accrue sur sa zone de chalandise.

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1 à 4)

Soucieux de renforcer sa position concurrentielle, il souhaite connaître la situation du marché de l'optique ainsi que les perspectives d'évolution de son magasin.

1. Présentez la structure concurrentielle et l'évolution de la distribution sur le marché de l'optique grand public.
2. Calculez les parts de marché en valeur des différents canaux de distribution. Concluez sur la place de l'enseigne Optic 2000.
3. Montrez que les opticiens doivent adopter une véritable démarche mercatique sur ce marché.
4. Après avoir défini la notion d'offre globale, montrez en quoi celle proposée par l'enseigne Optic 2000 est en adéquation avec les attentes du marché.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 5)

Suite à cette première analyse, M. Hivert souhaite comparer l'activité de son magasin avec celle du marché.

5. Analysez l'évolution des chiffres d'affaires annuels de 2012 à 2015.
6. Calculez par la méthode la plus appropriée les chiffres d'affaires prévisionnels de 2016 et de 2017. Justifiez le choix de la méthode.
7. Concluez sur la situation et les perspectives d'évolution du magasin de monsieur Hivert par rapport au marché. Vous tiendrez compte de la réponse à la question 1.1.

Barème

Questions à traiter obligatoirement, 2.1 à 2.4 : 56 points/140 points

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat, 2.5 à 2.7 : 28 points/140 points

ANNEXE 3 : Le marché de l'OPTIC poursuit son développement

L'institut d'études GfK dresse le bilan du marché français de l'optique à la veille de l'ouverture du SILMO (Salon Mondial de l'Optique). Avec 3,78 milliards d'euros TTC réalisés en cumul annuel à fin Août 2015, le chiffre d'affaires des opticiens français se hisse parmi le Top 10 des marchés de biens durables.

En progression de près de 2 % en valeur, le secteur optique poursuit sa croissance mais toutefois à un niveau légèrement inférieur à celui des dernières années (évolution annuelle moyenne au cours de la décade : +3,7 %).

Cette évolution s'appuie sur la dynamique propre aux dépenses de santé mais aussi sur la valorisation des produits issus des fabricants et les efforts importants en communication des enseignes d'optique.

<http://www.bienvoir.com/>

ANNEXE 4 : La distribution sur le marché de l'OPTIC, données chiffrées

CA TTC 2015 en Millions d' € par canal de distribution

Enseignes	Franchise / Succursale	Groupement coopératif	Groupement mutualiste
Alain Afflelou	540		
Générale d'Optique	219		
Grand optical	205		
Lissac	68		
Optical Center	147		
Optical Discount	16		
Plurielles	22		
Lynx Optique	80		
Mutoptic			54
Les opticiens Mutualistes			430
Optic 2000		785	
Atol		266	
Krys		597	
Vision Originale		31	
Vision Plus		83	
Visual		135	

Les indépendants représentent un chiffre d'affaires de 1 440 Millions d'€ soit 4794 points de vente.

Si le nombre de points de vente, tous canaux de distribution confondus, a grimpé de 25 % depuis 2006, le nombre de magasins indépendants a chuté de 10% sur la période.

Source : Hors série Bien Vu « l'observatoire de l'optique »

ANNEXE 5 : Les attentes des consommateurs

Déprimé certes, le consommateur est cependant en attente d'être séduit. Aussi le jeu devient-il plus subtil : il ne s'agit plus seulement de proposer pour vendre, mais d'organiser le processus d'appropriation du produit par le client.

Une conjoncture morose, c'est la prime à l'inventivité. L'attentisme qui commence à s'observer ici et là reste, face à un marché peu tonique, la pire des attitudes. C'est là où les outsiders doivent montrer toutes leurs ressources et toute leur légitimité. C'est quand tout le monde freine que le point de croissance est le plus rapide à obtenir au détriment de la concurrence.

C'est pourquoi, plus que jamais, l'écoute empathique du consommateur s'avère la clef de toute réussite commerciale. Sur un marché qui se tend, le jeu devient plus subtil : il ne s'agit plus seulement de proposer pour vendre. Il faut organiser le processus d'appropriation du produit par le client. Faire d'un produit son produit. De la mise en scène de vente à la mise à disposition, il faut que l'histoire que l'on raconte au consommateur soit celle d'une rencontre de lui-même avec lui-même. Le produit sera individualisé ou ne sera pas.

Face à une telle demande (implicite, non formulée), l'optique évidemment joue gagnante, puisque son cœur de métier, c'est la transformation d'un produit semi-fini en produit fini parfaitement adapté à chaque porteur.

Encore faut-il que le client en soit parfaitement conscient. Il conviendra donc de souligner cette évidence, de la mettre en valeur lors du déroulé de vente.

Attention : différentes études récentes (Cetelem par exemple) montrent une déconnexion entre satisfaction du client et fidélité. Sous la pression d'un temps devenu de plus en plus rare, le client pare au plus pressé et va au plus court. La prime revient souvent aux enseignes (tous secteurs confondus), parce que leur image de spécialiste est constituée, et cela bien que le consommateur soit plus critique envers ces dernières. Une enseigne très connue sur son marché, avec un réseau au maillage étroit, des surfaces de vente importantes, devra faire face à une attente client portant sur le choix et le prix plus que sur la qualité. (...)

Après ce panorama général, comment évolue concrètement la demande client ? Nous avons recensé chez le consommateur actuel sept horizons d'attente : la qualité de l'offre et des prestations, le « confort » de vente, le service, la mise en scène, le choix, la citoyenneté, le prix... .

Magazine L'ESSENTIEL DE L'OPTIQUE

ANNEXE 6 : Les services OPTIC 2000

Découvrez les garanties Optic 2000 ! Elles réaffirment l'engagement et le professionnalisme des opticiens Optic 2000 pour vous assurer sécurité, confort et sérénité lors de l'achat de votre équipement.

Pour acheter votre équipement en toute sécurité, Optic 2000 a mis en place l'assurance résultat Optic 2000 :

- Garantie casse monture & verres 2 ans :
 - Votre opticien Optic 2000 s'engage à réparer ou, à défaut, remplacer par un produit identique ou équivalent votre monture cassée ou endommagée (limité à un échange par élément, sur présentation des pièces endommagées).
 - Votre opticien Optic 2000 s'engage également à remplacer vos verres en cas de casse (couvre une fois la casse de chaque verre avec franchise de 40 %. Limité à un remplacement, même correction, sur présentation des pièces endommagées).
- Garantie adaptation un mois tous types de verres :
 - Votre opticien Optic 2000 s'engage à vous apporter entière satisfaction et en cas d'inadaptation visuelle, remplacera les verres si nécessaire pendant 1 mois. En cas d'inadaptation visuelle aux verres progressifs, votre opticien Optic 2000 s'engage à échanger vos verres progressifs par un équipement complet équivalent – limité à un échange.
- Prêt de montures pour faciliter votre choix :
 - Votre opticien Optic 2000 s'engage à vous prêter, à votre demande, un coffret de montures pour essayer et choisir tranquillement chez vous.
- Entretien et ajustage gratuits :
 - Pour vous assurer un confort optimal et permanent, votre opticien Optic 2000 est à votre disposition pour effectuer tous les réglages nécessaires: ajustage et nettoyage complet.
- Facilités de paiement :
 - Votre opticien Optic 2000 s'engage à vous proposer des facilités de paiement (voir conditions en magasin).

Source : site internet Optic 2000

'ANNEXE 7 : OPTIC 2000 - Magasin d'Aixes sur Vienne

Chiffres d'affaires

Années	2012	2013	2014	2015
Chiffres d'affaires en €	172 540	173 699	188 381	210 986

Source : Cabinet comptable de monsieur HIVERT



L'usage de la calculatrice est autorisé.

Vous devez **obligatoirement** répondre aux questions de Gestion Financière **1. à 9.** du premier dossier **et** aux questions de Mercatique **1. à 6.** du deuxième dossier. **En fonction de votre choix** vous répondrez aux questions **soit** aux questions de Gestion Financière **10. à 11.** du premier dossier, **soit** aux questions de Mercatique **7. et 9.** du deuxième dossier.

1^{er} PARTIE : Gestion financière

LAITERIE LOUKMAN

La SA LOUKMAN située en zone industrielle à Djibouti produit des yaourts à partir de lait bio acheté auprès des éleveurs nationaux. Elle vend ses produits à des détaillants locaux.

La société tient sa comptabilité dans un journal unique et son exercice comptable coïncide avec l'année civile. Le responsable financier de la société vous demande de lui préparer les différents travaux concernant la gestion financière de la SA LOUKMAN.

Les Annexes suivants sont à exploiter :

Annexe 1 : Les pièces comptables du mois de décembre 2016

Annexe 2 : Extrait d'une réunion

Annexe 3 : La créance douteuse

Annexe 4 : Information sur le budget du 1^{er} trimestre

Annexe 5 : Compte de résultat

Annexe A : Facture d'avoir à remplir

Annexe B : Tableau de créance douteuse

Annexe C : Budget de trésorerie

Annexe D : Tableau de SIG

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1 à 4)

1. Complétez la facture d'avoir n° 55 (**annexe A**) du 15/12/2016 puis enregistrer au journal de l'entreprise toutes les pièces comptables de l'**annexe 1**.
2. Expliquez l'intérêt pour le fournisseur d'accorder une remise à son client.

3. À partir de l'annexe 2, calculez la TVA due au titre du mois de Mai 2016. Montrez le détail de vos calculs dans la copie.
4. Enregistrez la déclaration de la TVA du mois de Mai 2016.
5. À partir de l'annexe 3, complétez le tableau des créances douteuses de l'annexe B.
6. Passez les écritures nécessaires au 31/12/2016 ?.
7. Pourquoi n'y a-t-il pas une dépréciation antérieure pour les créances Mme Hibo et M. Abdallah ?
8. À partir de l'annexe 4, complétez les différents budgets à l'annexe C.
9. Commentez la situation du budget de trésorerie prévisionnel de la nouvelle activité.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidats (annexes A)

10. Complétez le tableau des soldes intermédiaires de gestion (annexe D) en utilisant le compte de résultat (annexe 5). Justifiez tous vos calculs
11. Calculez la capacité d'autofinancement selon la méthode de votre choix.

ANNEXE 1 : Les pièces comptables du mois de décembre 2016

<p>Laiterie LOUKMAN SA Zone Industrielle Djibouti</p> <p style="text-align: right;">DOIT</p> <div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;"> <p style="text-align: center; color: blue;">Superette ABDOUKARIM Engueila</p> </div> <p>Facture n°225 du 01/12/2016</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Désignation</th> <th style="width: 10%;">Qté</th> <th style="width: 10%;">PUHT</th> <th style="width: 50%;">Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Yaourts nature</td> <td style="text-align: center;">200</td> <td style="text-align: center;">1 800</td> <td style="text-align: right;">360 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Brut hors taxes</td> <td style="text-align: right;">360 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Remise 5 %</td> <td style="text-align: right;">18 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Net commercial HT</td> <td style="text-align: right;">342 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">TVA10 %</td> <td style="text-align: right;">34 200</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Net à payer TTC</td> <td style="text-align: right;">376 200</td> </tr> </tbody> </table>	Désignation	Qté	PUHT	Montant	Yaourts nature	200	1 800	360 000	Brut hors taxes			360 000	Remise 5 %			18 000	Net commercial HT			342 000	TVA10 %			34 200	Net à payer TTC			376 200	<p>SARL MADIBA BP 120 Djibouti</p> <p style="text-align: right;">DOIT</p> <div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;"> <p style="text-align: center; color: blue;">Superette NOUVELLE GENERATION 8 Mai</p> </div> <p>Facture n° 230 du 18/12/2016</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Désignation</th> <th style="width: 10%;">Qté</th> <th style="width: 10%;">PUHT</th> <th style="width: 50%;">Montant</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Yaourts nature</td> <td style="text-align: center;">120</td> <td style="text-align: center;">1 800</td> <td style="text-align: right;">216 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Brut hors taxes</td> <td style="text-align: right;">216 000</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Remise 3%</td> <td style="text-align: right;">- 6 480</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Net commercial HT</td> <td style="text-align: right;">209 520</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Escompte 1 %</td> <td style="text-align: right;">- 2 095</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Net financier HT</td> <td style="text-align: right;">207 425</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Transport (forfait)</td> <td style="text-align: right;">500</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Total hors taxes</td> <td style="text-align: right;">207 925</td> </tr> <tr> <td colspan="3">TVA 10 %</td> <td style="text-align: right;">20 792</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Net à payer TTC</td> <td style="text-align: right;">228 717</td> </tr> </tbody> </table>	Désignation	Qté	PUHT	Montant	Yaourts nature	120	1 800	216 000	Brut hors taxes			216 000	Remise 3%			- 6 480	Net commercial HT			209 520	Escompte 1 %			- 2 095	Net financier HT			207 425	Transport (forfait)			500	Total hors taxes			207 925	TVA 10 %			20 792	Net à payer TTC			228 717
Désignation	Qté	PUHT	Montant																																																																						
Yaourts nature	200	1 800	360 000																																																																						
Brut hors taxes			360 000																																																																						
Remise 5 %			18 000																																																																						
Net commercial HT			342 000																																																																						
TVA10 %			34 200																																																																						
Net à payer TTC			376 200																																																																						
Désignation	Qté	PUHT	Montant																																																																						
Yaourts nature	120	1 800	216 000																																																																						
Brut hors taxes			216 000																																																																						
Remise 3%			- 6 480																																																																						
Net commercial HT			209 520																																																																						
Escompte 1 %			- 2 095																																																																						
Net financier HT			207 425																																																																						
Transport (forfait)			500																																																																						
Total hors taxes			207 925																																																																						
TVA 10 %			20 792																																																																						
Net à payer TTC			228 717																																																																						

LG Route d'Arta Djibouti		Laiterie LOUKMAN SA Zone Industrielle Djibouti	
DOIT Facture n°829 du 20/12/16		Laiterie LOUKMAN SA Zone Industrielle Djibouti	
		Superette DAGMO Balbala Cheik Moussa	
		Avoir Avoir n°65 du 30/12/16	
Désignation	Montant	Désignation	Montant
1 Ordinateur	120 000	Ristourne 2% sur le CA	40 000
Transport	1 000	trimestriel qui s'élève à 2000 000	
Frais d'installation	5 000		
Brut hors taxes	126 000		
Remise 2%	2 520	TVA 10%	4 000
Net commercial HT	123 480		
TVA 10 %	12 348		
Net à payer TTC	135 828	Net à votre crédit TTC	44 000

Ets HAISSAMA Balbala Djibouti		Laiterie LOUKMAN SA Zone Industrielle Djibouti	
AVOIR Réf, facture n°665 du 01/12/2016 Avoir n°455 du 10/12/16			
Escompte de 2% sur facture n°665 du 01.12.16			17 000
TVA 10 %			1 700
Net à votre crédit TTC			18 700

ANNEXE 2 : Information sur la TVA du mai 2016

VENTE HT	1 150 000
Achats de matières premières HT	870 000
Achats d'autres biens et services TTC	66 000
TVA déductible sur immobilisations	16 200
Crédit de TVA d'Avril	4 355

ANNEXE 3 : Créances douteuses

Vous êtes stagiaire à la société LOUKMAN SA. Le chef comptable vous demande de traiter le dossier de clients douteux au 31/12/2016. Pour cela, il vous communique ci-dessous l'état des créances douteuses.

Noms de clients	Créances TTC au 31/12/2015	Règlement en Cours de l'exercice	Dépréciation au 31/12/2015	Observation au 31/12/2016
Fatouma Ali	2 700 000	500 000	300 000	Perte prévue à 40% du solde
Chehem Ismael	5 800 000	1 400 000	500 000	On pense récupérer 90% du solde
Adnan Farah	1 320 000	660 000	120 000	Le client ne paiera plus

Par ailleurs, on vous signale que deux nouveaux clients ont eu des difficultés financières cette année 2016 et n'ont pas réglé leurs factures. Il s'agit de :

- M. Abdallah Abdi est débiteur de 880 000 FDJ TTC, sa situation s'aggrave et on pense récupérer 20% de la créance.
- Mme Hibo Mohamed dont la créance TTC s'élève à 1 100 000 FDJ présente quelques difficultés et on pense perdre 30% de la créance.

Le comptable de la société vous signale que seuls les règlements ont été déjà comptabilisés au cours de l'exercice 2016.

ANNEXE 4 : Informations sur le budget du premier trimestre 2017

Le chef d'entreprise de la société LOUKMAN SA souhaite commencer une nouvelle activité de production des jus de fruit en janvier 2017. Il prévoit son chiffre d'affaire trimestrielle présenté en annexe ci-dessous. Le taux de TVA est de 10%. Les clients règlent au comptant 50% et 50% le mois suivant. Les fournisseurs sont payés à 60 jours. La TVA due est payée le 15 du mois suivant. Les charges salariales et sociales sont versées chaque mois.

Prévisions	Janvier	Février	Mars
Ventes hors taxes	5 000 000	5 500 000	6 000 000
Achats hors taxes	2 000 000	3 000 000	3 500 000
Charges de personnel	500 000	500 000	500 000
Charges sociales	20 000	20 000	20 000

ANNEXE 5 : Compte de résultat

A - RÉSULTÂT COMPTABLE	Exercice 2016	Exercice 2015
Production vendue de services		
Ventes de marchandises intérieures	573 270 980	671 410 502
Ventes à l'exportation marchandises ou fabrications		
Production vendue de biens		
Variation stock produits intermédiaires, finis, en cours production (+ou -)		
Subventions d'exploitation reçues		
Autres produits		
Total des produits d'exploitation hors TVA (I)	573 270 980	671 410 502
Achats de marchandises (y compris droits de douane)	435 495 955	509 866 239
Variation stocks (marchandises) (+ ou -)	6 923 896	- 8 076 203
Achats de matières premières (y compris droits de douane)		
Variation de stocks (matières premières) (+ ou -)		
Autres achats et charges externes	64 945 465	66 813 189
Impôts et taxes	1 233 660	6 385 707
Rémunérations du personnel	18 848 361	38 510 880
Charges sociales	2 370 243	3 276 705
Dotations aux amortissements	9 240 958	12 722 380
Autres charges	7 822 800	4 373 595
Total des charges d'exploitation hors TVA (II)	546 881 338	633 872 492
RÉSULTÂT D'EXPLOITATION (I-II) (+ ou -)	26 389 642	37 538 010
Produits financiers (III)	-	-
Produits exceptionnels (IV)	593 624	-
Charges financières (V)	725 497	1 790 301
Charges exceptionnelles (VI)	12 815 866	23 420 216
Impôt sur le bénéfice	5 532 000	6 474 105
BÉNÉFICE OU PERTE: Produits (I+III+IV) - Charges (II+V+VI+VII) (+ ou -)	7 909 903	5 853 388

ANNEXE A : Facture d'Avoir n° 55 (à compléter)

Avoir

Réf, facture n°225 du 01.12.16

Facture Avoir n°55 du 15.12.16

Référence	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
	Yaourt nature	10		
Montant Brut :				
Net à votre crédit :				

ANNEXE C : (à compléter)

Budget des ventes du premier trimestre 2017

Ventes	Janvier	Février	Mars	Total
Ventes HT	5 000 000	5 500 000	6 000 000	
TVA				
Ventes TTC				

Budget de TVA du premier trimestre 2017

TVA	Janvier	Février	Mars	Total
TVA collectée	500 000	550 000	600 000	
TVA déductible				
TVA à décaisser ou crédit de TVA à reporter				

Budget des achats du premier trimestre 2017

Achats	Janvier	Février	Mars	Total
Achats HT	2 000 000	3 000 000	3 500 000	
TVA				
Achats TTC				

Budget des encaissements du premier trimestre 2017

Encaissements	Janvier	Février	Mars	Créances
Janvier				
Février				
Mars				
TOTAL				

Budget des décaissements du premier trimestre 2017

Décaissements	Janvier	Février	Mars	Dettes
Achats de Janvier				
Achats de Février				
Achats de Mars				
Charges de personnel				
Charges sociales				
TVA à décaisser				
TOTAL				

Budget de trésorerie du premier trimestre 2017

Trésorerie	Janvier	Février	Mars
Trésorerie initiale	1 500 000		
Encaissements			
Décaissements			
Trésorerie finale			

ANNEXE D : (à compléter)

PRODUITS	CHARGES	Solides intermédiaires de gestion	2 016
Ventes de marchandises	Cout d'achat des marchandises vendues	Marge commerciale	
Production vendue	ou déstockage de production		
Production stockée	Total	Production de l'exercice	
Production immobilisée			
Total			
Production de l'exercice	Consommation de l'exercice en provenance des tiers		
Marge commerciale	Total	Valeur ajoutée	
	Impôts taxes et versements assimilés		
Valeur ajoutée	Charges de personnel		
Total	Total	Excédent brut (ou insuffisance brute) d'exploitation	
Excédent brut d'exploitation	Ou insuffisance brute d'exploitation		
Reprises sur charges et transfert de charges	Dotations aux amortissements et provisions		
Autres produits	Autres charges		
Total	Total	Résultat d'exploitation (bénéfice ou perte)	
Résultat d'exploitation	Ou résultat d'exploitation (perte)		
Produits financiers	Charges financières	Résultat courant avant impôts (bénéfice ou perte)	
Total	Total	Résultat exceptionnel (bénéfice ou perte)	
Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles		
Résultat courant avant impôts	Ou résultat courant avant impôts		
Résultat exceptionnel (bénéfice)	Ou résultat exceptionnel (perte)		
	Participation des salariés		
Total	Impôts sur les bénéfices		
Produits des cessions d'éléments d'actif	Total	Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte) Plus-values et moins-values sur cessions d'éléments d'actif	
	Valeur comptable des éléments cédés		

2nd PARTIE : Mercatique

CAS DOUX

*Le marché de volailles est en pleine expansion à Djibouti comme un peu partout dans la péninsule arabe. La marque **DOUX** est unique à répondre aux besoins du consommateur local : volaille agréable à manger, qualité très bien contrôlée, prix raisonnable et surtout Halal !!!*

*Le seul concurrent de volaille **DOUX** à Djibouti est la marque saoudienne SADIA. Le vendeur exclusif de **DOUX** (Groupe Coubèche), souhaite « conquérir » les clients de la concurrence et « séduire » les non-consommateurs relatifs.*

Les Annexes suivants sont à exploiter :

Annexe 1 : La marque DOUX

Annexe 2 : Répartition des ventes de la volaille à Djibouti en 2016

Annexe 3 : Le marché de la volaille à Djibouti

Annexe 4 : Évolution des ventes du Poulet DOUX à Djibouti

Annexe 5 : Les qualités d'une bonne marque

Annexe 6 : Les différents produits DOUX vendus à Djibouti

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1 à 6)

1. Caractérisez le marché de la volaille à Djibouti (offre, demande, tendances).
2. Calculez les taux d'évolution annuels des ventes du Poulet DOUX de 2011 à 2016. Commentez les résultats obtenus.
3. Prévoyez les ventes futures de Poulet DOUX pour l'année 2017, selon la méthode de votre choix.
4. Identifiez les nouvelles attentes des consommateurs Djiboutiens en matière d'alimentation, indiquez les raisons de ces évolutions.
5. Après avoir défini la notion de marque, dites quelle est l'utilité de l'Appellation HALAL pour la volaille DOUX ?
6. Énumérez les différents produits composant la gamme DOUX.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidats (annexes 7)

7. Reproduisez et compléter le tableau de compte différentiel.
8. Calculez le seuil de rentabilité en valeur et en volume.
9. Déterminez la date à laquelle le seuil de rentabilité sera atteint.

ANNEXE 1 : La marque DOUX

Logo du Groupe Doux



Le Groupe **Doux**, a été crée en 1955, c'est une entreprise française de l'industrie agroalimentaire spécialisée dans les transformations de volaille. En 2014, Doux est le premier exportateur européen en volume de transformations de volailles, et le 3e au niveau mondial. Le groupe est dirigé par Arnaud Marion, président du directoire du groupe depuis fin 2013.

Le groupe **Doux** est présent dans l'ensemble des segments du marché de la volaille (poulet et dinde) : produits congelés, entiers, produits panés (cordons bleus, nuggets, burgers de poulet), plats cuisinés. Des sites sont dédiés à chacune de ces fabrications : sites d'abattage de volaille entière destinée à être congelée et sites de transformations plus élaborées.

Les principales marques du groupe sont Doux et Suprême à l'export, et Père Dodu en France.

Les principaux clients du Groupe Doux sont :

- La grande distribution alimentaire et le commerce de proximité ;
- La restauration hors domicile, commerciale ou collective ;
- L'industrie agroalimentaire.

Le groupe **Doux** est un acteur intégré travaillant par contrats avec des fermes de reproducteurs (28 fermes et 170 bâtiments), de couvoirs (130 millions de poussins chaque année), des éleveurs (325 éleveurs intégrés et 200 éleveurs de coopératives). Doux possède des usines d'aliment (450.000 tonnes de transformation annuelle), ses abattoirs (3 sites abattant 180 millions de poulets chaque année, soit 180.000 tonnes), ses usines de transformation (fabrication annuelle de 40.000 tonnes), en Bretagne et dans les Pays de la Loire. Il dispose de 9 sites en France dont 3 abattoirs, de découpe et d'expédition, 2 sites de transformation en produits élaborés, 2 couvoirs et 2 usines agro-alimentaires. En 2014, Doux est le premier accoureur français avec une production de 170 millions d'œufs. Ses usines d'aliments transforment 450 000 tonnes annuellement.

Le Groupe Doux emploie près de 2200 personnes et est classée 600e employeur français.

En 2014, Le groupe **Doux**, troisième acteur mondial derrière les brésiliens JBS Friboi (55

milliards de Dollars de chiffre d'affaires) et BRE (10 milliards de Dollars de chiffre d'affaires), est le leader européen représentant 90% de la transformation agroalimentaire avicole à l'export en Europe et en France.

Le groupe **Doux** assure une transformation en viande certifiée halal. Doux utilise la méthode de l'électronarcose et de l'abattage mécanique, une méthode certifiée par l'AFCAI, un organisme agréé par la Grande Mosquée de Paris. Des chaînes spécifiques de transformation sont dévolues au halal et 100% du volume fabriqué est destiné à l'exportation.

Le groupe Doux exporte depuis plus de 50 ans ses carcasses de volailles au Moyen-Orient et en Afrique (Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Yémen, Djibouti, Sultanat d'Oman...) destination vers laquelle l'abattage est exclusivement de type halal.

Source : www.doux.com

ANNEXE 2 : Répartition des ventes de la volaille à Djibouti en 2016

Vente directe	en %	Vente indirecte	en %
Boucheries	30	Grossistes	24*
Restauration	22		
Supermarchés	12		
Superettes	12		

* Qui fournissent des restaurateurs (pour moitié de leur CA) et d'autres détaillants (pour l'autre moitié)

Source : www.dised.dj

ANNEXE 3 : Le marché de la volaille à Djibouti

A Djibouti, la population consomme plus la viande, le poisson et le poulet que les légumes. La consommation du poulet prend de plus en plus d'ampleur depuis que le prix de la viande et du poisson n'a cessé d'augmenter. La population s'est orientée vers la consommation du poulet et la marque Doux est la marque phare et leader sur le marché local.

«Les attentes des consommateurs en matière de volaille sont en pleine mutation et s'affirment notamment en faveur des productions Labels, des produits services, élaborés et des DLC (date limite de consommation) allongées» résume Abdallah (responsable de LANAA*). Autre phénomène intéressant : le positionnement de la volaille comme viande diététique, contrairement à la viande rouge, selon une

sensibilisation du ministère de la santé.

La modernité avant tout. Force est de constater que les industriels capitalisent sur la modernité sous toutes ses formes. Avec plus d'initiatives, à l'instar de Père Dodu (Doux), la première marque à signer des découpes de volaille sous atmosphère protectrice, allongeant à onze jours la DLC des escalopes de dinde, filets et ailes de poulet. La tendance favorisant les productions sous des signes officiels de qualité (labels).

Le consommateur est sensible au renouvellement de l'offre, aux DLC allongées et à l'information portée sur les emballages. De plus, il préfère avoir un produit de bonne qualité à un prix raisonnable.

*LANAA : Laboratoire National d'Analyses Alimentaires

Structure de la consommation en valeur par famille de produits en 2016

Familles de produits	Valeur (en milliers de FDJ)	Prix HT (au kilo)
Toutes familles de produits confondues	18 000	stable
Poulet entier	9 000	700
Découpes de poulet	5 000	1200
Filets de volaille	4 000	1800

Source : www.lanationdj.com/laboratoire-national-danalyses-alimentaires

ANNEXE 4 : Répartition des ventes de la volaille à Djibouti en 2016

Années	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (en milliers de FDJ)	3 200	7 700	9 000	12 000	15 000	18 000

Source : www.ccd.dj

ANNEXE 5 : Les qualités d'une bonne marque

DOUX
The Natural Trust!

QUALITY FROM
THE EGG TO THE PLATE

حلال
HALAL
CERTIFIED ACCORDING TO ISLAMIC
SHARIAH

HALAL
CERTIFIED

100% VEGETABLE FEED
التغذية النباتية 100%

Source : www.doux.com

ANNEXE 6 : Les différents produits DOUX à Djibouti

- Les volailles entières Doux



Des volailles élevées en France par nos éleveurs avec une alimentation 100 % végétale pour une viande de qualité.

Toutes nos volailles entières, ainsi que tous les produits Doux, sont certifiés Halal.

- Les Franks de poulet et de dinde Doux

Un large choix de saveurs succulentes et uniques pour toute la famille: Original, Cheese, Hot&Spicy, Garlic, Turkey Smoked et la nouvelle Saveur Orientale !



- Les produits « Just heat and eat » Doux



Mettez encore plus de gourmandise dans vos repas avec la gamme « Just heat and eat » Doux. Des nuggets, fingers, ailes... qui plairont aux petits comme aux grands ! Réchauffez et dégustez !

Source: Nielsen, segment whole chicken frozen+fresh

ANNEXE 7 : Dégustation et ventes des produits DOUX

Le responsable Marketing de Coubèche a prévu organiser une semaine de dégustation et vente des produits DOUX.

Pour cela, il a planifié d'aménager un grand stand dans le parking en face du Cash-Center.

Quelques cuiniers qualifiés prépareront des plats à base des produits de la marque DOUX (poulet, nugget, mergez, ...). Cette festivité débutera le 15ème soir du mois de ramadan et va durer 10 jours.

L'objectif de cette manifestation est de mieux faire connaître cette marque à Djibouti.

Les charges se répartissent comme suite :

- Fixes : 700 000 FDJ.
- Variables 1 200 000 FDJ.

Le Chiffre d'affaires est estimé à 5 200 000 FDJ.

Le prix moyen d'un plat est estimé à 500 FDJ.

Source : www.doux.com

**Document autorisé :**

Liste des comptes du plan comptable général, à l'exclusion de toute autre information.

Matériel autorisé :

Une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire.

1^{er} PARTIE : Gestion financière

Entreprise SALAH

L'entreprise SALAH est une société anonyme au capital de 3 150 000 DJF. Située à proximité de PK12, elle est spécialisée dans la fabrication de gouttières et sa clientèle est composée de professionnels et de particuliers.

L'exercice comptable coïncide avec l'année civile et la comptabilité est tenue dans un journal unique. L'ensemble des opérations de l'entreprise SALAH est assujéti au taux de TVA de 10 %.

Afin de rester compétitive dans le cadre de sa production, l'entreprise SALAH a acquis un nouveau matériel : (**la machine outil MX 320**). Le comptable vous communique les informations relatives à cette machine en **annexe n° 1**.

La machine outil a été mise en service le 01/06/16 et sa durée de vie est de 4 ans pour l'amortissement linéaire puis avec le système en unité d'œuvre selon le tableau fourni en **annexe n° 2**. Le comptable a estimé le prix de revente HT après 4 ans à 350 000 DJF.

Travail à faire :

1. Enregistrez au journal l'acquisition de la machine outil.
2. Présentez le plan d'amortissement de la machine outil avec le **système linéaire** ensuite avec le **système en unité d'œuvre** en **annexe A** (à compléter)
3. Passez l'écriture d'inventaire au 31/12/16 relative à la dotation aux amortissements de la machine outil :
 - Système linéaire
 - Système d'unité d'œuvre

4. Quelle est l'incidence de l'écriture d'inventaire sur la trésorerie de l'entreprise SALAH ?
5. Quelle est la méthode la plus avantageuse pour l'entreprise ?

ANNEXE 1 : Informations relative à la machine outil MX 320

ETS MARILL		
	Doit :	SALAH
Facture n° 8239		Le 01/06/16
Machine outil MX 320		1 150 000
Frais de transport		10 000
Frais d'installation		25 000
Brut HT		1 185 000
Escompte 2 %		23 700
Net financier		1 161 300
TVA à 10 %		116 130
Net à payer		1 277 430
Règlement au comptant par chèque		

ANNEXE 2 : Tableau des données

	2016	2017	2018	2019	Total
Unité d'œuvre (en Km)	14 500	26 000	27 500	32 000	100 000

ANNEXE A : Système linéaire

PLAN D'AMORTISSEMENT

Nature de l'immobilisation :

Valeur d'origine :

Date de mise en service :

Valeur résiduelle : DJF

Mode et durée d'amortissement :

Base amortissable : DJF

Taux d'amortissement :

Coût d'acquisition :DJF

Exercice comptable	Base amorti.	Taux d'amorti.	Annuité d'amorti.	Annuités d'amort. cumulées	Valeur nette comptable

ANNEXE B : Système d'unité d'oeuvre**PLAN D'AMORTISSEMENT**

Nature de l'immobilisation :

Valeur d'origine :

Date de mise en service :

Valeur résiduelle : DJF

Mode et durée d'amortissement :

Base amortissable : DJF

Système d'amortissement :

Coût d'acquisition :DJF

Exercice comptable	Base amorti.	Annuité d'amorti.	Annuités d'amort. cumulées	Valeur nette comptable

2nd PARTIE : Mercatique

THE COCA-COLA COMPAGNY

Travail à faire :

À partir des documents fournis en annexes et de vos connaissances, vous traiterez les questions qui suivent :

1. Quelle est la place de Coca-Cola dans l'esprit du consommateur ?
2. Analysez le marketing mix de Coca-Cola.
3. Après avoir défini la marque Ombrelle, expliquez l'objectif de la marque unique pour la compagnie Coca-Cola ?
4. Peut-on dire que Coca-cola est une marque notoire, citez d'autres exemples ? Justifiez votre réponse.

ANNEXE 1 : Marketing MIX de Coca-Cola

Coca-Cola est aujourd'hui, l'un des leaders mondiaux de l'industrie alimentaire. Cette marque est comprise par la simple vue d'une partie de son logo ou de sa couleur. **Le marketing mix de Coca-Cola** a évolué depuis sa naissance,



en 1886. Des nombreux autres produits sont venus s'adjoindre à sa gamme. On y retrouve Fanta, Minute Maid, ...plus de 3300 produits.

Coca-Cola Company a le plus vaste portefeuille de l'industrie de la boisson. Ses boissons se divisent en plusieurs gammes :

- 100 % jus de fruit
- Soda fruités
- Eaux
- Boissons énergétiques
- Thés et cafés, ...

Une étude de **Nielsen** indique que, dans l'esprit des consommateurs, **Coca-Cola** est la marque n°1 pour les boissons gazeuses, sodas et eaux conditionnées en canettes.

La marque est présente dans plus de 200 pays dans le monde. L'emballage des boissons, leur taille ou leur quantité s'adaptent aux saisons et événements.

Le mix prix dépend des autres P. **Coca-Cola** adapte ses prix en fonction de ses marchés géographiques. Chaque sous-marque a également sa propre stratégie. Leur stratégie dépend directement des prix de leurs concurrents, comme Pepsi-Cola. **Coca-Cola** a par exemple dû réduire ses coûts de fabrication pour ne pas être plus cher que ses concurrents. Par contre, la marque a augmenté son budget publicitaire pour rester dans l'esprit de ses clients.

Coca-Cola est distribué dans le monde entier et est la marque favorite des consommateurs. Ce mix distribution se fait selon le modèle habituel des produits de grande consommation. Le réseau de distribution de **Coca-Cola** est si efficace qu'il a effacé la majorité des PME du marché de la boisson. On retrouve aujourd'hui des canettes de **Coca-Cola** en vente dans les campagnes les plus reculées de pays en voie de développement.

Il est important que l'on puisse trouver facilement son Coca, sans devoir nécessairement se déplacer dans un supermarché. On retrouve des distributeurs clairement identifiés dans de nombreux endroits :

- Écoles
- Centres sportifs
- Entreprises
- Stations essences, ouvertes 24h/24, ...

Le mix promotion est important pour la communication externe. Il est utilisé pour la marque mais aussi pour la stratégie de vente, pour le sponsoring ou pour les relations publiques. **Coca-Cola** adopte différentes stratégies de promotion et publicité pour créer une demande croissante du marché. La marque utilise beaucoup sa publicité sur des événements tout en la mettant en scène pour approcher notre style de vie. Vous verrez plus facilement une pub associée à un festival de musique ou à la Noël plutôt qu'à une simple bouteille. De façon générale, **Coca-Cola** met toujours un message positif en avant.

Source : www.sweetdrinks.files.wordpress.com

ANNEXE 2 : La stratégie de la marque unique de Coca-cola

Marque regroupant différentes catégories de produits. Son positionnement est plus large que celui de la marque-produit, qui bénéficie de la notoriété de la marque-Ombrelle. Pour la première fois l'ensemble de la gamme Coca-Cola : Coca-Cola, Coca-Cola light, Coca-Cola zéro, Coca-Cola life, sous la marque unique de Coca-Cola dans le cadre d'une campagne créative mondiale « Taste the Feeling ».

La stratégie « marque Unique » va :

- **Étendre la force, l'attrait de la marque mondiale Coca-Cola** à l'ensemble des Coca-Cola, en les réunissant sous la première marque de boissons mondiale.
- **Prendre vie grâce à une campagne mondiale**, « Taste the Feeling », qui s'appuie sur des histoires universelles et des instants du quotidien pour tisser des liens avec les consommateurs du monde entier.
- **Présenter les caractéristiques du produit au cœur de cette campagne créative**, en mettant en avant l'expérience et le plaisir simple de boire un Coca-Cola, avec que le Coca-Cola que l'on choisit de déguster.
- **Promouvoir l'engagement de the Coca-Cola Company** en faveur du choix, en permettant au consommateur de choisir le Coca-Cola qui correspond au mieux de ses goûts, à son mode de vie et à son régime alimentaire.

Source : www.e-marketing.fr/Thematique/marques



L'usage d'une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire, est autorisé conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999 ; BOEN n° 42..

1^{er} PARTIE : Gestion financière

SODICOM « BIO »



SODICOM « BIO », (Société de Distribution Industrielle et Commerciale) est une SARL (société à responsabilité limitée), spécialisée dans la production et la commercialisation de l'eau minérale « BIO ». Elle a été créée en 2013, cette SARL, siège à Djibouti (TÉL : 21 35 85 12), cependant la marque « Bio » est fabriquée et embouteillée dans l'usine située à la vallée de « GUEDKARWAYNE » dans la région d'Arta. C'est une eau minérale 100 % naturelle. Elle est vendue dans tous les points de vente de la République de Djibouti.

SODICOM "BIO" est aujourd'hui un des leaders sur le marché des eaux minérales à Djibouti. Ses deux modèles disponibles sont des bouteilles de 600 ml ainsi que ceux de 1,5 L. Son exercice comptable coïncide avec l'année civile. Dans le but de maintenir de bonnes relations commerciales, la société SODICOM "BIO" suit les comptes de ses clients et fournisseurs. Le taux de TVA appliqué est de 10 %.

M. Ali Houmed, directeur financier de la société vous transmet les informations suivantes et souhaite que vous lui apportiez votre éclairage sur plusieurs questions.

Les Annexes suivants sont à exploiter et ou à compléter :

Annexe 1 : Informations relatives aux opérations réalisées par la société SODICOM « BIO »

Annexe 2 : Investissement et financement par emprunt

Annexe 3 : Informations relatives à la répartition des bénéfices

Annexe A : Facture d'Avoir N°A94 (à compléter)

Annexe B : Compte 411 du client « Restaurant 3 étoiles » (à compléter)

Annexe C : Le plan d'amortissement de la camionnette (à compléter)

Annexe D : Tableau de remboursement de l'emprunt (à compléter)

Annexe E : Le tableau de répartition du bénéfice (à compléter)

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1,2, A, B, C, et D)

- Opérations courantes:
 1. Préciser la nature des deux réductions apparaissant dans la facture N° 124
 2. Indiquer dans quelles conditions elles sont respectivement accordées.
 3. Compléter la facture d'avoir n°A94 de l'annexe A puis enregistrer au journal de la société « SODICOM» les opérations de l'**annexe 1**.
 4. Procéder à la mise à jour du compte 411«Client Restaurant 3 étoiles» dans l'**annexe B**;
 5. Puis calculer le solde, puis effectuer le lettrage de ce compte dans l'**annexe B**;
 6. Expliquer l'intérêt du lettrage des comptes clients.
- Opérations d'investissement et de financement:
 - ▶ Amortissement d'immobilisation :
 6. Définir le terme "Valeur résiduelle".
 7. Compléter le plan d'amortissement de la camionnette (**annexe C**) selon le système linéaire. Justifier les calculs de la première ligne du plan et passez les enregistrements nécessaires.
 - ▶ Amortissement d'emprunt :
 8. Pourquoi la société SODICOM a eu recours à l'emprunt bancaire plutôt qu'au découvert bancaire?
 9. Compléter le tableau d'amortissement de l'emprunt (**annexe D**). Justifier les calculs de la première année.
 10. Présenter l'écriture comptable qui sera passée lors du paiement de la première annuité.

Questions optionnels en fonction du choix du candidat (annexes 3 et E)

11. Distinguer les termes Reserve Légale et Reserve Facultative.
12. Compléter le tableau de répartition du bénéfice (**annexe E**).
13. Enregistrer au journal de l'entreprise la répartition des bénéfices.
14. Présenter l'extrait du bilan après la répartition des bénéfices.

ANNEXE 1 : Informations relatives aux opérations réalisées par la société SODICOM «BIO»

Information

L'entreprise accorde habituellement à ses clients un délai de 30 jours :

- 05/11/2016 : la facture no 124 est établie et envoyée au client 'Restaurant 3 étoiles'.
- 07/11/2016: la facture d'avoir N°A94 pour retour de marchandises est envoyé au client 'Restaurant 3 étoiles' (**Annexe A** à compléter);
- 01/12/2016: Paiement de la facture de l'électricité de 264 000 fdj TTC du mois d'octobre et novembre 2016 par chèque bancaire;
- Une prime d'assurance annuelle de 450 000 FDJ, couvrant la période du 01/12/2016 au 01/12/2017 a été payée par chèque bancaire N°89012 ;
- 05/12/2016 : reçu le chèque no 310683 en règlement de la facture du client 'Restaurant 3 étoiles'.

Société SODICOM "BIO"			
	DOIT	Restaurant 3 étoiles	
Facture n°124 du 05/11/2016			
Désignation	Qté	PUHT	Montant
Pack de bouteilles d'eau BIO 600 ml	350	300	105 000
Pack de bouteilles d'eau BIO 1,5 l	150	600	90 000
Brut hors taxes			195 000
Remise 10 %			- 19 500
Net commercial HT			175 500
Escompte 2 %			- 3 510
Net financier HT			171 990
Port (forfait)			9 000
Total hors taxes			180 990
TVA 10 %			18 099
Net à payer TTC			199 099

ANNEXE 2 : Investissement et financement par emprunt

La société SODICOM a acquis et mis en service le 10/10/2016, une camionnette pour 12 000 000 DJF HT. Ce bien a une durée de vie de 5 ans et sa valeur résiduelle est estimée à 1 500 000 FDJ.

Pour financer cette acquisition, la société a pris un emprunt de 12 000 000 FDJ auprès de la BCIMR (conditions de l'emprunt : 1^{ère} échéance le 05/10/2017, remboursement sur 5 ans par amortissement constant, taux d'intérêt de 12 %). Elle a payé le reste avec ses propres ressources.

ANNEXE 3 : Informations relatives à la répartition des bénéfices

L'extrait du bilan de l'entreprise de la société SODICOM au 31/12/2016 avant répartition se présente ainsi :

Passif	
Capital (1000 actions)	3 000 000
Reserve légale	160 000
Reserve facultative	70 000
Report à nouveau	12 000
Résultat de l'exercice	954 000
Total	4 196 000

- Conformément aux statuts de l'entreprise et à la décision de l'assemblée générale ordinaire du 15 mars 2017, il a été décidé :
- de doter une réserve légale
- de doter d'une réserve facultative : 60 000 DJF
- d'accorder aux actionnaires un dividende unitaire arrondi à la centaine de franc inférieure.

ANNEXE B : Compte 411 du client « Restaurant 3 étoiles » (à compléter)

Date d'écriture	Libellé de l'écriture	Montant débit	Montant crédit	Lettrage
01/01/2016	À nouveau	3 271 540		
15/01/2016	Facture n ° 95	395 996		
31/01/2016	Règlement par chèque n°215413		3 271 540	
15/02/2016	Règlement par chèque n ° 216420		395 996	
05/03/2016	Facture n ° 99	985 640		
10/04/2016	Facture n ° 101	152 749		
25/04/2016	Facture n ° 117	91 778		
10/06/2016	Règlement par chèque n °217103		244 527	
15/05/2016	Facture n ° 118	120 847		
18/07/2016	Retour de marchandises. Avoir n° A89		26 063	
25/07/201	Facture N°119	367 230		
31/08/2016	Règlement par chèque n°218472		94 784	
15/09/2016	Facture n ° 120	520 420		
18/09/2016	Retour de marchandises. Avoir n°A91		10 675	
15/10/2016	Règlement par chèque n ° 219435		509 745	
05/11/2016				
07/11/2016				
05/12/2016				
	Solde à 31/12/16			

ANNEXE E : Le tableau de répartition du bénéfice au 31/12/2016 (à compléter)

	Montants	Justifications des calculs
Résultat de l'exercice		
Report à nouveau débiteur		
Dotations à la réserve légale		
Report à nouveau créditeur		
Bénéfice distribuable		
Reserve facultative		
Dividendes		
Report à nouveau de l'exercice		

2nd PARTIE : Mercatique

Le magasin TOYS

Le magasin TOYS est situé à la cité Salines Ouest à côté de la Maison médicale et près du laboratoire des analyses Abdan. Spécialisé dans la vente de jeux de société, d'articles de jonglage et de puériculture, ce magasin dispose d'une superficie de 40 m². Madame Fatouma, salariée de l'entreprise depuis 5 ans, a racheté récemment ce magasin et propose, depuis peu, différents ateliers pour les enfants. L'objectif de ces ateliers est de promouvoir le jeu de société et de le faire entrer à nouveau dans les familles.

Malgré des prix légèrement plus élevés que ceux des grandes surfaces, la clientèle apprécie les conseils et l'originalité des produits proposés.

Les Annexes suivants sont à exploiter :

Annexe 4 : Les jouets traversent les fêtes sans joie

Annexe 5 : Le marché djiboutien des jouets et jeux

Annexe 6 : Qui choisit les jouets ?

Annexe 7 : Évolution du chiffre d'affaires du magasin TOYS pour la vente des jouets et jeux (en millions de DJF)

Annexe 8 : Le jeu de société et l'enfant

Annexe 9 : Répartition des ventes du magasin TOYS

Annexe 10 : Présentation du jeu de Zouzou

Annexe 11 : La carte de fidélité « centre com.Ville »

Questions à traiter obligatoirement (annexes 4,5, 6, 7, 8, 9 et 10)

1. Analysez les principales tendances sur le marché djiboutien des jouets et jeux.
2. Caractérisez les différents acteurs de l'offre sur ce marché.
3. Présentez les acteurs de la demande du marché, puis identifiez les caractéristiques de l'acte d'achat sur ce marché.
4. Représentez graphiquement l'évolution des ventes du magasin TOYS.
5. Déterminez le chiffre d'affaires prévisionnel du marché des jeux et jouets pour l'année 2017 à l'aide de la méthode de votre choix.

Pour développer les ventes de son magasin, Madame Laila souhaite commercialiser un nouveau jeu de société destiné à un public de jeunes enfants. Ce nouveau jeu, Zouzou est acheté 1400 DJF HT auprès du fournisseur. Le taux de marque appliqué par le magasin est de 40 %.

6. Justifiez le choix fait par le magasin TOYS de commercialiser le jeu Zouzou.
7. Citez les éléments à prendre en compte pour déterminer le prix de vente de ce nouveau produit.
8. Calculez le prix de vente public de ce nouveau jeu. Commentez le résultat obtenu.

En 2016 le Centre Commercial d'Einguella, regroupant quelques commerçants du centre ville, a créé une carte de fidélité commune gratuite : «Centre com. Ville ». La responsable du magasin TOYS fait partie de ce groupement et la propose à sa clientèle.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidats (annexes 11)

9. Présentez les avantages de cette carte de fidélité pour le magasin TOYS
10. Le Centre commercial d'Einguella envisage de rendre cette carte de fidélité payante. Quelles seraient les conséquences commerciales de l'abandon de la gratuité?

ANNEXE 4 : Les jouets traversent les fêtes sans joie

Le marché des jeux et jouets est loin d'être celui qui subit le plus de la conjoncture économique. Il n'empêche, l'année 2016 s'est achevée sur un recul du chiffre d'affaires qui s'est accentué lors des fêtes de fin d'année.

Faut-il pleurer ou applaudir ? À chacun de choisir sa philosophie, les derniers chiffres établis par CICID pour 2016 en laissent la liberté. Les fêtes de fin d'année se sont conclues sur une chute de 2,4 % des ventes en valeur. De plus, en un an, le chiffre d'affaires a ralenti de 1,1 %. Pourtant, les résultats sont « honnêtes », compte tenu d'un contexte particulièrement difficile qui n'a pas épargné d'autres secteurs. D'ailleurs, si les ventes en volume ont, elles aussi, fléchi en 2016 – enregistrant une baisse de 1,7 % – elles ont repris, en revanche, quelque vigueur sur la seule période d'octobre à décembre, avec un sursaut à + 0,8 %.

À première vue, les grandes surfaces alimentaires s'en sortent moins bien que les spécialistes. Même si elles sont parvenues à redresser les ventes en volume en fin d'année à coups de promotions très agressives. Durant la même période, les ventes de jouets ont légèrement progressé en volume, mais aussi en valeur. Cependant,

il est probable que leur bilan plus positif s'explique davantage par l'ouverture de magasins que par leurs propres performances.

Les prix cassés par certains distributeurs ne sont pas les seuls responsables de la chute du chiffre d'affaires, en particulier dans les hypermarchés. Sans vouloir trop sacrifier sur les jouets de fin d'année, les Djiboutiens ont tout de même fait des choix, notamment en achetant des produits moins sophistiqués, donc moins onéreux. Le prix moyen des 50 jeux et jouets les plus vendus a ainsi été de 1 200 DJF en 2016, contre 1 500 DJF l'année précédente. De même, seulement 11 produits à plus de 1300 au lieu de 1 500 DJF ont figuré dans le top 50 des ventes.

Pas de catastrophe, mais...

La propension des consommateurs à retarder leurs achats s'est accentuée, offrant ainsi quelques frissons d'angoisse aux acteurs du marché. Au cours de la semaine du 22 au 29 décembre, les ventes en valeur ont été supérieures de 69 % par rapport à la période équivalente en 2015. Cela s'explique aussi (surtout) par le fait que les consommateurs disposaient, cette année, de trois jours complets avant la fin d'année pour faire leurs emplettes, au lieu d'un seul l'année d'avant.

Au final, le bilan de la fin de 2016, et plus généralement celui de l'année, n'est donc pas catastrophique. « Les signes restent positifs malgré la crise, argumente Monsieur Mahboub, directeur du marketing. La natalité reste élevée à Djibouti, les achats ne se sont pas écroulés, et les marques fortes soutenues en communication ont, dans l'ensemble, bien réussi. » la marque phare Barbie (dont les 50 ans ont été royalement fêtés en 2016) a « légèrement consolidé sa part de marché ». [...]

Source : CICID

ANNEXE 2 : Le marché djiboutien des jouets et jeux

	2014	2015	2016
Supermarchés	42,0	40,4	41
Spécialistes jouets	45,5	48,3	44
Vente à distance (VAD)	5,2	5,3	6
Bazars, discounts, solderies	1,8	1,6	2
Grands magasins et magasins populaires	1,4	1,2	2
Autres distributeurs	4,1	3,2	5
Total (en %)	100	100	100

ANNEXE 5 : Le marché djiboutien des jouets et jeux

- Part des circuits de distribution (en % des dépenses)

	2014	2015	2016
Supermarchés	42,0	40,4	41
Spécialistes jouets	45,5	48,3	44
Vente à distance (VAD)	5,2	5,3	6
Bazars, discounts, solderies	1,8	1,6	2
Grands magasins et magasins populaires	1,4	1,2	2
Autres distributeurs	4,1	3,2	5
Total(en %)	100	100	100

- Évolution et répartition du chiffre d'affaires par catégorie de jouets et jeux

	Évolution (en %) 2016/ 2015	% des ventes en valeur
Premier âge	3,1	22
Jeux de société et puzzles	5,1	14
Poupées	1,1	14
Plein air et jouets sportifs	- 2,9	14
Véhicules	1,7	8
Jeux de construction	- 0,2	5
Activités artistiques	- 9,4	6
Peluches	- 8,6	4
Jeux d'action	- 0,3	5
Electronique junior	- 22,0	2
Autres jouets	+ 3,2	6
Total	- 1,1	100

- Part des occasions d'achat (*en % des dépenses*)

	2015	2016
Fête de fin d'année	52,9	54,1
Anniversaire	20,6	20,2
Autres	26,5	25,7
Total (en %)	100	100

- Répartition des catégories d'acheteurs (*en % des dépenses*)

	2015	2016
Parents	45,9	44,0
Grands-parents	19,0	19,7
Enfants	2,3	2,9
Famille	1,4	1,1
Autres liens de parenté	20,7	20,7
Autres	10,7	11,6
Total (en %)	100 %	100 %

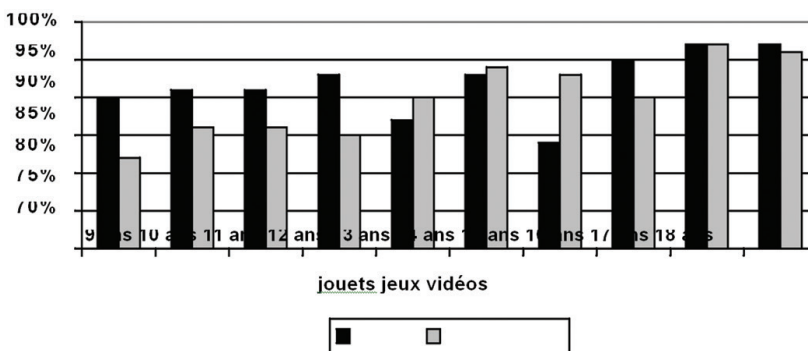
Opinions

Interrogés sur l'apport des jeux et jouets aux enfants, les parents répondent :

- 86 % : « mes enfants apprennent en jouant » ;
- 82 % : « les jouets aident mes enfants à développer leurs connaissances » ;
- 79 % : « mes enfants expriment leurs sentiments en jouant ».

Source : Fédération Djiboutienne des distributeurs des jouets et puériculture

ANNEXE 6 : Qui choisit les jouets ?



En octobre 2016 une étude a été réalisée auprès de 2 336 jeunes âgés de 9 à 18 ans. L'objectif de cette étude est d'évaluer le rôle de prescripteur d'achat et de consommateur joué par un jeune. Quel que soit l'âge, près de neuf jeunes sur dix choisissent directement les jouets qui leur seront offerts par leurs parents. Lorsqu'il s'agit de jeux vidéo, la tendance à choisir soi-même son jeu vidéo s'accroît avec l'âge (de 82 % à 9 ans à 96 % à 18 ans).

Source : DISED

ANNEXE 7 : Évolution du CA du marché des jouets et jzux (en millions de DJF)

Années	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires (en millions de DJF)	2 598	2 527	2 603	2 615	2 664	2 635

Source : Fédération Djiboutienne des distributeurs des jouets et puériculture

ANNEXE 8 : Évolution du CA du marché des jouets et jzux (en millions de DJF)

À chacun son jeu !

Les jeux de société ont continué de réaliser un bon score en 2016 (5,1 % d'évolution, 14 % des ventes en valeur [...]) L'univers du jeu de société est segmenté parce que les jeux sont très ciblés : jeux éducatifs pour des âges précis, jeux dérivés, jeux à thème fort (périodes historiques, par exemple) ou jeux de stratégie pure. L'offre en matière de jeu de société n'a jamais été aussi grande pour un marché qui est, somme toute, relativement étroit.

Jouer est une façon de s'affranchir un moment de la réalité. On peut pratiquer le jeu comme une sorte de défouloir et se muer en requin du commerce ou en guerrier sanguinaire. Gagner d'accord, mais pas forcément vaincre l'autre, comme le propose un type de jeu assez nouveau : les jeux « coopératifs », dans lesquels on ne peut espérer gagner sans le concours des autres. On y joue plus contre le jeu que contre ses partenaires. Le jeu peut aussi être perçu comme un outil de réécriture des règles de fonctionnement d'une micro-société. Chaque jeu propose un monde remodelé par ses lois propres.

L'enfant de 5 à 8 ans : L'enfant développe ses compétences, s'intéresse à un savoir de type encyclopédique et se prend de passion pour les jeux de société à règles. C'est le début de l'acceptation de la règle connue, intangible, qui fait qu'il existe un gagnant et un perdant.

L'enfant à partir de 8 ans : Le jeu va devenir progressivement objet de compétition sociale, de type intellectuelle, ou au contraire de performances motrices. L'enfant aime les jeux de société et méprise les jeux simples. Il lui arrive fréquemment d'inventer de nouvelles règles.

Les jeux des enfants de 6 à 10 ans : Ils préfèrent les jeux de cartes, dominos, lotos, les jeux de stratégies, de réflexion, les jeux de société à thème et les jeux sportifs.

Source : CICID

ANNEXE 9 : Répartition des ventes du magasin TOYS

Types de produits	Taux de répartition (en %)
Jeux de société	20
Jonglage	15
Puériculture	15
Décoration	12,50
Instruments de musique	12,50
Travaux manuels	12,50
Petits jeux	12,50

ource interne

ANNEXE 10 : Représentation du jeu Zouzou

Zouzou est à la fois un jeu d'observation et de coopération. A chaque manche, les joueurs puisent dans un sac une dizaine d'animaux de bois et tirent au sort une arche en carton. Les participants parient sur leur capacité à imbriquer tous les animaux dans l'arche et essaient, ensemble, de placer toutes les pièces sur le plateau. Des points sont attribués aux joueurs qui avaient raison. C'est un jeu interactif, d'observation et de prise de risques.

Année : 2016
Genre : jeux de plateau, observation et coopération
Joueurs : 2 à 4
Age : 5 à 8 ans
Durée : 30 mn
Lieu de vente : magasins spécialisés
PV TTC conseillé : 2500 DJF (TVA au taux normal)



Source : interne

ANNEXE 11 : La carte de fidélité « Centre com.Ville »

Fini les dizaines de cartes de fidélité dans son portefeuille, celles que l'on oublie ou que l'on perd avant qu'elles ne soient remplies... Le 2 mai dernier, le centre Commercial d'Einguella lançait sa nouvelle carte de fidélité collective « Centre com. Ville » dont les objectifs sont de fidéliser et de récompenser le consommateur fréquentant les commerces du centre-ville. Cette carte de fidélité est valable dans une vingtaine de boutiques du centre-ville signalées par une affichette en vitrine présentant le visuel de la carte « Centre com. Ville ».



Elle est remise gratuitement à chaque client qui la réclame dans les commerces en question. Elle permet, pour tout achat, de collecter des points de fidélité qui font fonctionner la carte comme une tirelire électronique, enregistrant automatiquement l'épargne constituée. A partir de 2000 FDJ d'épargne cumulée, celle-ci peut-être dépensée librement dans un commerce partenaire. Pour profiter pleinement des avantages de la carte « Centre com. Ville », le titulaire doit juste penser à la présenter à chaque passage en caisse.

Source : interne

ÉCO-DROIT



L'usage des calculatrices n'est pas autorisé.

Ce sujet est composé de deux parties indépendantes qu'il est possible de traiter dans l'ordre de votre choix. Il vous est demandé d'indiquer l'intitulé de la partie traitée.

Partie 1 : Économie (20 points)

LA POLITIQUE BUDGÉTAIRE

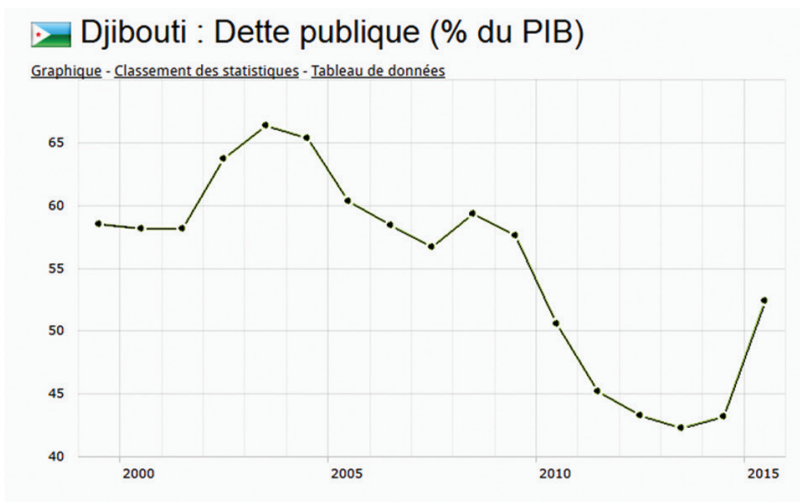
I - Questions de nature méthodologique (10 point) :

1. Définissez les termes suivant :
 - a. La politique économique.
 - b. La dette publique.
2. Analysez l'évolution de la dette publique à Djibouti de 2000 à 2015.
3. Comment l'Etat finance le déficit public ?

II - Questions de nature analytique (10 point) :

4. Dans une argumentation structurée avec une introduction et une conclusion, analysez le poids de la dette publique à Djibouti et expliquez les solutions envisageables pour réduire l'endettement.

Document 1 : Évolution de la dette publique à Djibouti



<http://fr.actualitix.com/pays/dji/djibouti-dette-publique-selon-pib.php>

Les dépenses courantes, en hausse de 5 909 000 000 FD par rapport à la LFR(1) 2015, s'élèvent à 78 657 000 000 FD et se décomposent en dépenses de personnel(30 755 000 000 FD, soit + 2 985 000 000 FD par rapport à la LFR 2015) ; dépenses de matériels (24 830 000 000 FD, soit +575 000 000 FD) ; dépenses de transferts (16 056 000 000 FD, soit +350 000 000 FD) ; la dette publique (12 154 000 000 FD, soit +2 709 000 000 FD).

Le plan de recrutements touche l'ensemble des ministères pour une augmentation de l'ordre de 3 Milliards FD: La sécurité et la défense; les secteurs sociaux(Education, Santé) ; la bonne gouvernance (la promotion du E-government à travers l'ANSIE, l'appui au lancement des activités de la Commission de lutte contre la corruption, le Renforcement des moyens de la Cour des Comptes, l'appui en moyens humains pour la Justice ; la Numérisation de l'État civil ; l'Appui au programme de réforme administrative ; la poursuite des Réformes fiscales suite aux recommandations des Assises Fiscales.

A cela s'ajoute le dégel des avancements, interrompu en 2012, pour les fonctionnaires et agents de l'administration publique afin de stimuler la productivité de ces derniers et de leur permettre une revalorisation partielle de leurs rémunérations.

LFR : Loi de Finance Rectificative

<http://www.lanationdj.com/loi-de-finances-initiale-2016-un-budget-sous-le-signes-de-lequite-et-du-renforcement-du-pouvoir-dachat/>

Document 2 : Djibouti/FMI : après les consultations, les conclusions

Le niveau élevé des dépenses publiques d'investissement exerce une pression considérable sur les finances publiques et la dette extérieure. Le déficit budgétaire sur la base des engagements devrait s'accroître en passant de 12,2 % du PIB en 2014 à 16,5 % en 2015, avant de redescendre à 11,4 % en 2016, en suivant le profil des dépenses d'investissement.

En raison du niveau élevé des emprunts non concessionnels, le total des dettes contractées ou garanties par l'État a atteint 60,5 % du PIB en 2014 et devrait continuer d'augmenter à court terme, pour culminer à 80 % du PIB en 2017. Le déficit extérieur courant se creuserait, en passant de 25,6 % du PIB en 2014 à 31 % du PIB en 2015, sous l'effet des importations massives de biens d'équipement, avant de descendre à 14 % du PIB en 2017-19 une fois achevés la plupart des grands projets d'investissement. Le déficit sera financé par des prêts et l'investissement direct étranger (IDE).

La croissance économique de Djibouti, qui repose essentiellement sur l'ambitieux programme d'investissement dans les infrastructures, s'accélère. Les services du FMI engagent les autorités à renforcer les capacités de l'État pour gérer le programme d'investissement, notamment les capacités d'évaluation et de suivi des projets d'investissement. Ils recommandent de programmer les projets proposés en fonction de la capacité d'absorption du pays et des contraintes de ressources, et de procéder à des analyses coûts-avantages avant de lancer un projet.

Afin d'assurer la viabilité commerciale des projets et de réduire les engagements conditionnels pour le budget, il serait bon d'accélérer la réforme des entreprises publiques qui auront à gérer les grands projets d'investissement de manière à en améliorer l'efficacité et la situation financière.

Le financement non concessionnel du programme d'investissement aggrave le risque déjà élevé de surendettement de Djibouti et présente des risques pour la viabilité des finances publiques. Les services du FMI invitent donc instamment les autorités à prendre les mesures nécessaires pour assurer la viabilité des finances publiques et de la dette extérieure. À cette fin, ils exhortent les autorités à faire preuve de prudence lorsqu'elles envisagent de nouveaux emprunts et à limiter les emprunts non concessionnels. Il est tout aussi important de développer les capacités de gestion de la dette, notamment le suivi des engagements conditionnels, et d'améliorer la coordination entre les entités de l'État chargées de contracter la dette et d'en assurer le suivi et le remboursement.

Les services du FMI soulignent la nécessité d'élaborer et d'appliquer une réforme complète de la fiscalité sur la base des recommandations de la conférence. Il est crucial de mettre en place un régime fiscal simple et transparent qui réduise les exonérations fiscales et assure des conditions de concurrence égales pour tous les investisseurs.

Source : FMI

Document 3 : La dette publique en France

Notre dette publique (20 % du PIB en 1980) va dépasser dès 2015, les 100 %, soit plus de 2000 milliards! C'est une véritable bombe à retardement. Chaque année les déficits publics se sont accumulés pour atteindre les 100 milliards en 2014, soit 4,4 % du PIB et 2015 sera pire avec au moins 14 GE de déficit supplémentaire, loin des engagements du gouvernement à 2,3 %. Et comme il faut bien payer tout cela, nous recourons massivement à l'emprunt et aux prélèvements obligatoires asphyxiant l'économie française. La dette continue de flamber. En 2015, la France va devoir emprunter de l'ordre de 200 milliards et sera le deuxième emprunteur mondial en euros. Quant aux prélèvements obligatoires de 34 % du PIB en 1970, ils atteignent 46 % en 2014, soit environ 1000 milliards, un record.

L'objectif est d'évidence: il faut à la fois cesser d'écraser les Français sous le poids des impôts et réduire nos déficits pour revenir à l'horizon de cinq ans à l'équilibre. Pour cela, il n'y a qu'une solution: réduire la dépense publique en réalisant au terme de 5 à 7 ans, une économie de 100 à 140 milliards sur un total de 1 250 milliards soit entre 8% et 12% ramenant le poids de cette dépense de 57 % à 50 % environ du PIB.

Des réformes de structure de l'Etat et des collectivités locales sont nécessaires. Une vraie politique de suppression des normes doit être engagée au plus vite. Par exemple: réduire le nombre de parlementaires de 577 à 400 pour les députés, de 348 à une centaine pour les sénateurs, supprimer des institutions comme le Conseil Economique, social et environnemental. Economie: de l'ordre de 1 milliard. Fusionner les départements avec leurs régions et développer le dispositif des communes nouvelles en milieu urbain. Economie de l'ordre de 9 % des dépenses des collectivités locales (225 milliards) soit 20 milliards à l'issue de la réorganisation.

La réduction des effectifs par le passage de 35h à 39h est partiellement compensée avec le non remplacement de 2 départs en retraite sur 3. Les effectifs sont actuellement de 5,5 millions d'agents publics et la masse salariale de 270 milliards. Le passage à 39h permet à terme une économie de l'ordre de 12% soit 30 milliards, ou encore de l'ordre de 600 000 postes. Les plus hauts salaires de la fonction publique seront plafonnés. Sachant qu'environ 100 000 fonctionnaires partent en retraite chaque année, il faudra 7 à 8 ans pour atteindre l'objectif. Il restera alors, 4,9 millions d'agents publics alors que l'Allemagne en a presque deux fois moins! A l'issue, non seulement les déficits seront supprimés, mais la dette commencera sa dégrèvement et il sera possible d'engager une baisse des prélèvements obligatoires pour les ménages et les entreprises, c'est à dire favorable au pouvoir d'achat et à la compétitivité de nos entreprises.

La lutte contre la fraude (estimée à 20 milliards), la retraite à 65 ans (les dépenses de retraite sont à près de 300 milliards), diverses mesures comme la suppression

de l'Aide Médicale de l'État (1,2 milliards), une nouvelle carte hospitalière (l'hôpital cumule plus de 50 % des dépenses de santé) permettent une économie à l'issue de plus de 40 milliards. A l'issue, non seulement les déficits seront supprimés, mais la dette commencera sa décrue et il sera possible d'engager une baisse des prélèvements obligatoires pour les ménages et les entreprises, c'est à dire favorable au pouvoir d'achat et à la compétitivité de nos entreprises. Nous pouvons le faire.

Source : <http://www.lefigaro.fr>

Partie 2 : Droit (20 points)

I Analyse d'une situation juridique.

À partir de vos connaissances et de la documentation jointe, analysez la situation juridique suivante et répondez aux questions.

Situation juridique

Mme Asma Farah a ouvert le 20 décembre 2016 une nouvelle entreprise dans un immeuble lui appartenant et situé à la place Mahamoud Harbi. Elle vend des plats cuisinés et de boissons frais à emporter.

Son commerce est florissant car des nombreux travailleurs sont contraints de se restaurer en ville pour respecter les nouveaux horaires de travail. Mais dans son éphorie, Mme Asma n'a pas effectué les démarches administratives nécessaires pour régulariser son activité.

Le 20 Avril 2017, des agents de l'Administration ont effectué un contrôle sur son entreprise et ont constaté ses infractions. Soucieuse de sa situation, Mme Asma vous demande conseil.

Questions :

1. Qualifiez juridiquement les faits.
2. Quels sont les risques encourus par Mme Asma ?
3. Déterminez la forme juridique la mieux adaptée à son activité.
4. Quelle est la procédure qu'elle aurait dû respecter lors de la création de son entreprise ?

Document 1 : Extrait du Code général des impôts

Article 91 : La contribution des patentes est due par toute personne Djiboutienne ou étrangère qui exerce dans la République de Djibouti un commerce, une industrie, une profession non comprise dans les exceptions déterminées par le code des impôts.

Article 117- 1 Est tenu d'afficher dans son établissement sa carte de patente établie pour l'année en cours, toute personne physique ou morale exerçant une activité patentable dans un établissement fixe.

Article 145.- En vue de l'établissement des rôles des impôts directs, les propriétaires d'immeubles bâtis destinés en tout ou en partie à l'habitation, au commerce ou à l'industrie situés dans le territoire, et, à leur place, les principaux locataires, sont tenus de remettre chaque année, entre le 1er et le 31 janvier à la direction des impôts une déclaration indiquant au jour sa production :

- a. La consistance des locaux loués, les noms, prénoms usuels de chaque locataire et le montant mensuel du loyer perçu l'année précédente.
- b. La consistance des locaux loués ou devenus vides au cours de l'année précédente ainsi que le montant du loyer mensuel perçu lors de leur location ainsi que les noms et prénoms usuels des occupants.
- c. La consistance des locaux occupés par le déclarant lui-même, ses descendants ou ascendants directs

Article 255.- Le défaut d'affichage ou de présentation de la patente prescrit par l'article 117 ci-dessus est sanctionné par une amende fiscale fixée à 10 000 FD par infraction. Cette amende fait l'objet d'un avis d'émission payable immédiatement. En cas de non-paiement, celle-ci sera portée à 15 000 FD.

Article 245.- Toute entreprise qui ne signale pas son début ou sa cessation d'activité au service des impôts est passible d'une amende de 50 000 FD.

Toute entreprise qui s'abstient de répondre à une demande d'immatriculation dans les jours de la mise en demeure du service, est passible d'une astreinte journalière dont le montant est fixé par le juge judiciaire en référé saisi par le Directeur des Impôts.

Article 246.- En cas de non dépôt de déclaration à l'échéance, il est appliqué un intérêt de retard de 0,5 % du montant de l'impôt dû par mois de retard.

En sus de l'intérêt du retard, les majorations relatives aux rappels portant sur des périodes au titre desquelles la déclaration a été déposée tardivement ou n'a pas été déposée, sont les suivantes :

- la déclaration est déposée dans les 20 jours de la mise en demeure : majoration de 10 %
- la déclaration est déposée plus de 20 jours après la mise en demeure ou n'est pas déposée, majoration de 40 %

Questionnaire à choix multiples

Consigne : Cochez la ou les réponses justes

N.B : Chaque question vaut 1 point. Chaque mauvais choix fais perdre 0,25.

1 - La personnalité juridique

- a - est l'aptitude à être titulaire des droits et des obligations.
- b - permet l'identification d'une personne.
- c - identifie les moyens de preuve.
- d - s'éteint à la naissance du premier enfant.

2 - La responsabilité civile

- a - crée l'obligation de réparer le dommage causé à autrui.
- b - exonère sans condition l'obligation de réparer le dommage causé à autrui.
- c - est une entente entre les entreprises privées.
- d - est l'obligation à une personne reconnue coupable par un tribunal de subir la sanction pénale prévue par le texte qui les réprime.

3 - La force majeure

- a - est un événement exceptionnel auquel on ne peut faire face.
- b - est un événement prévisionnel auquel on peut faire face.
- c - est une cause d'exonération dans les cas de responsabilité sans faute prouvée.
- d - n'est pas une cause d'exonération de responsabilité.

4 - Le contrat de transport de marchandises

- a - est un contrat unilatéral.
- b - est un contrat consensuel.
- c - est un contrat à titre gratuit.
- d - n'engage pas la responsabilité du conducteur.

5 - Le droit de travail

- a - s'applique dans les relations entre les entreprises et les clients.
- b - s'applique dans les relations entre les employeurs et les salariés.
- c - ne s'applique pas aux salariés du secteur public.
- d - ne s'applique pas aux salariés du secteur privé.

6 - Les principaux avantages du régime de l'entreprise individuelle sont :

- a - l'autonomie de l'entrepreneur dans la gestion.
- b - l'absence de capital minimum à la création.
- c - la responsabilité limitée.
- d - la rédaction des statuts.

7 - Les modifications substantielles du contrat de travail

- a - sont considérées comme importantes et nécessitent l'accord du salarié.
- b - consistent des changements acceptables comme la modification des horaires du travail.
- c - ne sont pas imposables aux salariés.
- d - ne peuvent être refusées par les salariés sans sanction.

8 - La liberté de la concurrence

- a - a pour objet le respect de la concurrence loyale.
- b - assure aux entreprises une liberté de concurrence totale, même les pratiques abusives.
- c - protège les entreprises contre les pratiques abusives.
- d - s'applique seulement aux entreprises publiques.

9 - Le contrat de prêt

- a - est conclu entre un salarié et un employeur
- b - peut porter sur des biens mobiliers
- c - est un contrat à titre onéreux
- d - consiste en la remise d'une somme d'argent

10 - La démission

- a - est la rupture du contrat de travail à l'initiative de l'employeur
- b - doit avoir un caractère sérieux et non équivoque
- c - doit être seulement verbale
- d - est la rupture du contrat de travail à l'initiative du salarié



L'usage des calculatrices n'est pas autorisé.

Ce sujet est composé de deux parties indépendantes qu'il est possible de traiter dans l'ordre de votre choix. Il vous est demandé d'indiquer l'intitulé de la partie traitée.

Partie Économie (10 points)

I - Questions de nature méthodologique (5 point) :

1. Définissez les termes suivant :
 - a. La monnaie
 - b. Le troc
2. Distinguez la monnaie fiduciaire de la monnaie scripturale.
3. Recherchez les avantages du bitcoin en tant que monnaie virtuelle.
4. Justifiez que le bitcoin n'est pas une réserve de valeur sûre.

II - Questions de nature analytique (5 point) :

5. Dans une argumentation structure avec une introduction et une conclusion répondez à la question suivante :

Le bitcoin est-il une monnaie comme les autres monnaies ayant cours légal ?

Document 1 : Le bitcoin

De nombreuses monnaies virtuelles (ripple, litecoin, peercoin, ether...) ont fait leur apparition sur Internet ces dernières années mais le bitcoin reste la plus connue d'entre elles. Le bitcoin est une monnaie virtuelle (ou crypto-monnaie) créée en 2009 par un ou plusieurs programmeurs informatiques utilisant le pseudonyme « Satoshi Nakamoto ».

Le bitcoin s'échange de personne à personne (particulier ou entreprise) sur Internet contre d'autres devises monétaires (euro, dollar, yen...), en-dehors des réseaux bancaires traditionnels. Le bitcoin est accepté comme moyen de paiement (au même titre qu'une carte bleue ou un billet de banque) par certains commerçants physiques et en ligne. Le bitcoin est dépourvu de cadre juridique à la différence des autres devises monétaires :

- le bitcoin n'a pas de cours légal (il peut être refusé par un commerçant),
- sa valeur n'est pas régulée par une banque centrale (comme, par exemple, la Banque centrale européenne pour l'euro ou la Réserve fédérale américaine pour le dollar).

Comme les autres crypto-monnaies, le bitcoin a été créé à partir d'une technologie informatique appelée « Blockchain ». La Blockchain (ou « chaîne de blocs de données ») est une technologie de stockage et de transmission d'informations sécurisée et fonctionnant sans organe central de contrôle. Elle s'apparente à un immense registre virtuel public et anonyme regroupant toutes les transactions effectuées par des utilisateurs.

L'émission des bitcoins est gérée par un algorithme informatique programmé pour générer ou « miner » (bitcoin mining) régulièrement, et à un rythme décroissant, les bitcoins suivants :

- entre 2009 et 2013 : 50 bitcoins émis toutes les dix minutes,
- depuis le 1er janvier 2013 jusque fin 2016 : 25 bitcoins créés toutes les dix minutes, etc.

Il est possible d'obtenir des bitcoins en les échangeant avec d'autres internautes sur une plateforme Peer to Peer (P2P) Internet dédiée. Il existe de nombreuses plateformes de change en ligne, qui permettent de convertir des dollars ou des euros en bitcoins :

- Paymium (plateforme basée en France, à Paris) ;
- Bitcoin.de (en Allemagne) ;
- BTCC (en Chine)...

Il est possible de payer des biens ou des prestations de service avec des bitcoins sur les sites de commerce en ligne et les magasins physiques qui acceptent cette monnaie. Pour procéder à un paiement avec des bitcoins, le client doit disposer

d'un porte-monnaie électronique via l'un des supports suivants :

- un logiciel installé sur son ordinateur,
- une application installée sur son smartphone,
- un site Internet qui permet de créer et de gérer un porte-monnaie en ligne.

Le vendeur envoie sur le porte-monnaie électronique du client une adresse (succession de lettres et de chiffres) à laquelle le client doit transférer le montant de bitcoins dû pour le bien ou le service acheté. Des membres du réseau Bitcoin appelés « miners » vérifient la régularité de la transaction (authenticité du payeur, disponibilité des fonds) et reçoivent en échange des bitcoins.

Source : <https://www.lcl.com/guides-pratiques/zooms-economiques/bitcoin-monnaie-virtuelle.jsp>

Document 2 : Le bitcoin arrive en Afrique

Selon le dernier rapport du cabinet américain « Research and Markets », le marché mondial de la technologie des crypto-monnaies et du Blockchain enregistrera une croissance de 35,2% au cours de la période 2016-2022. L'essentiel de cette croissance se fera principalement en Amérique. Cette dernière constituera la première région de la croissance du marché de la crypto-monnaie. Ensuite viendront l'Europe, l'Asie-Pacifique et l'Inde.

En Afrique, la popularité et l'utilisation de diverses crypto-devises devraient augmenter dans les années à venir. La raison est plutôt facile à comprendre. En plus de l'attractivité de ces nouvelles solutions, l'immensité des flux d'argent qui circulent vers l'Afrique encouragera sa progression dès que la confiance des clients sera établie, afin de réduire le coût et améliorer la sécurité des transactions. D'ailleurs, la rareté des devises que subissent les grandes puissances économiques continentales ont déjà commencé à faire du bitcoin une valeur refuge. Une tendance qui n'a d'ailleurs pas échappée aux banques. Celles-ci adoptent le système Blockchain, craignant un effritement de leur place sur le marché, à long terme, qui vient s'ajouter aux perturbations causées par le Mobile Banking.

Source : <http://afrique.latribune.fr/finances/banques/-/assurances/2017-01-14/2017-l-annee-des-crypto-monnaies-en-afrique.html> publié le 14/01/2017

Document 3 : Les risques liés aux bitcoins

Les principaux dangers liés à l'utilisation des bitcoins sont :

- l'absence de cadre juridique protecteur lors d'un achat de biens ou de services avec des bitcoins ;
- l'absence de protection réglementaire pour couvrir les pertes en cas de défaut ou de cessation d'activité de la plateforme qui gère l'échange ou le stockage des bitcoins ;
- l'absence de garantie de remboursement et de recours en cas de vol de bitcoins ;
- les risques financiers liés à la forte volatilité du cours des bitcoins ;
- l'absence de supervision par les banques et les autorités de contrôle sur la nature des fonds utilisés pour l'achat de bitcoins (liens éventuels avec des activités criminelles : blanchiment d'argent, financement du terrorisme...).

Selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), l'activité d'intermédiaire exercée par les plateformes d'échange de bitcoins relève de la fourniture de services de paiement et nécessite la délivrance obligatoire d'un agrément de prestataire de services de paiement par l'ACPR.

Source : <https://www.lcl.com/guides-pratiques/zooms-economiques/bitcoin-monnaie-virtuelle.jsp>

Document 4 : Le bitcoin, une monnaie virtuelle qui s'arrache

Mardi 9 avril au matin, la «e-devise» s'échangeait autour de 194 dollars (149 euros), alors qu'elle en valait moins de 20 en janvier. La valeur totale de bitcoins en circulation représente quelque 2 milliards de dollars, soit un doublement en quelques jours. Une véritable frénésie qui met sous les projecteurs cette monnaie largement inconnue du grand public.(...)

Mais d'où vient ce soudain accès de popularité ? La crise chypriote est citée par des analystes : la crainte de voir leurs dépôts lourdement taxés aurait poussé de nombreux épargnants à convertir leurs euros en bitcoins. «Mais il n'existe aucune preuve tangible, si ce n'est que les dates concordent», nuance Yannick Naud de la société londonienne d'investissement Glendevon King Asset Management. Pour ce gérant, c'est d'abord la spéculation qui est à l'œuvre. Alors que le phénomène est alimenté par le brouhaha médiatique et les réseaux sociaux, «les gens achètent du bitcoin parce qu'ils pensent que sa valeur sera supérieure demain», résume M. Naud. Lui-même reçoit de plus en plus de demandes d'information de clients depuis quelques jours.

La fièvre est telle que certains évoquent la formation d'une bulle sur le point de crever. Déjà, en 2011, le bitcoin était passé de quelques centimes à 30 dollars avant de s'effondrer sous les 3 dollars en l'espace de cinq mois. «On n'est pas dans une bulle, on est dans une logique où il faut mettre un prix sur quelque chose de nouveau», défend M. Noizat qui souligne qu'après quatre ans, le projet est sorti de sa phase purement expérimentale. Mais, même ses promoteurs admettent que l'extrême volatilité du bitcoin nuit à son bon fonctionnement. «Les virements deviennent compliqués si la monnaie prend 10 euros en quelques heures, note Philippe Herlin, économiste, chargé de cours au Conservatoire national des arts et métiers. Le bitcoin était dans l'enfance. Il entre dans l'adolescence avec son lot de crises.»

En attendant, la devise se développe sous le regard attentif et suspicieux des autorités monétaires. Dans un rapport d'octobre 2012, la Banque centrale européenne la décrivait comme «la monnaie virtuelle ayant le plus de succès». Tout en soulignant la nécessité de réévaluer les risques si son usage venait à se généraliser.

Aux États-Unis, les autorités se sont déjà inquiétées de la liberté et de l'opacité entourant le bitcoin. Le système est suspecté d'être utilisé à des fins de blanchiment ou de trafic de drogue.

Source : <http://www.lemonde.fr>

Partie 2 : Droit (10 points)

Questionnaire à choix multiples

Consigne : Cochez la ou les réponses justes

N.B : Chaque question vaut 1 point. Chaque mauvais choix fais perdre 0,25.

1 - Les délégués du personnel :

- a - sont élus par les salariés dans les entreprises d'au moins 10 salariés.
- b - sont élus par les employeurs dans les entreprises d'au moins 50 salariés.
- c - ont pour rôle de présenter à l'employeur les réclamations des salariés.
- d - ont pour rôle de présenter à l'employeur les réclamations des salariés membres d'un syndicat

2 - La convention collective

- a - est un accord conclu entre un employeur (ou un groupement d'employeurs) et une (ou plusieurs) organisations syndicales représentatives des salariés.
- b - traite les conditions d'emploi.
- c - traite les conditions de formation professionnelle.
- d - traite les garanties sociales (retraites, régime de prévoyance, ...).

3 - Le droit de grève

- a - est reconnu par la Constitution
- b - est un droit reconnu à tout salarié dans l'entreprise.
- c - n'est pas reconnu aux salariés intérimaires.
- d - autorise à l'employeur le droit expulser les grévistes par la police et de les remplacer toute suite par des chômeurs.

4 - Lors de la création d'une entreprise, les apports peuvent être :

- a - en nature.
- b - en numéraire.
- c - en industrie.
- d - Un engagement solennel de tout payer.

5 - Les 4 premières étapes de la procédure de création d'une entreprise sont :

- a - étape 1 : Obtention d'un certificat négatif.
- b - étape 2 : Rédaction des statuts.
- c - étape 3 : Dépôt de capital social.
- d - étape 4 : Immatriculation à la CNSS.

6 - Les éléments d'identification de la personne morale sont :

- a - le nom complet (son nom, le nom du père et le nom du grand père).
- b - la dénomination sociale.
- c - l'adresse.
- d - la nationalité.

7 - La curatelle est

- a - une protection qui laisse, par rapport à la tutelle, plus de responsabilité et plus d'indépendance à la personne frappée par l'incapacité.
- b - une mesure de protection qui peut s'appliquer au majeur et au mineur.
- c - une mesure de protection qui s'applique seulement aux majeurs.
- d - une mesure de protection de la sécurité nationale.

8 - Le double degré de juridiction

- a - constitue un problème d'inégalité pour tous les justiciables.
- b - est le droit de contester une décision de justice devant une nouvelle juridiction.
- c - constitue une garantie d'équité pour tous les justiciables.
- d - est le droit d'être rejugué deux fois par une même juridiction.

9 - Dans un contrat de transport de marchandises, les obligations du transporteur sont :

- a - émettre le document de transport.
- b - prendre en charge la marchandise.
- c - charger et arrimer la marchandise sur le moyen de transport principal.
- d - décharger et livrer la marchandise.

10 - Le virement bancaire

- a - est le licenciement d'un salarié de la banque.
- b - est une opération par laquelle le titulaire d'un compte donne à sa banque l'ordre de transférer une somme d'argent.
- c - est ponctuel lorsqu'il est occasionnel.
- d - est l'échange des biens et services entre les agents économiques.



L'usage des calculatrices n'est pas autorisé.

Ce sujet est composé de deux parties indépendantes qu'il est possible de traiter dans l'ordre votre de choix. Il vous est demandé d'indiquer l'intitulé de la partie traitée.

Partie Économie (10 points)

I - Définition et explication des mécanismes économiques

À partir de vos connaissances et des documents reproduits en annexe, répondez aux questions suivantes :

1. Définissez les notions suivantes : IDE, croissance, FMN
2. Commentez le graphique de l'annexe 2.
3. Quels sont les effets des investissements directs à l'étranger sur l'économie Djiboutienne ?
4. Quels sont les conséquences de l'implantation des firmes multinationales dans les pays d'accueil ainsi que dans les pays d'origine?

II - Argumentation

5. Les IDE n'ont-ils que des inconvénients sur l'économie Djiboutienne ?

Annexes :

Annexe 1 : Djibouti : pas de pétrole mais des IDE

Annexe 2 : Investissement publics et privés en % du PIB.

Annexe 3 : Avantages et inconvénients des Investissements Directs Etrangers.

Annexe 4 : Les multinationales en tant qu'employeurs

ANNEXE 1 : Djibouti : pas de pétrole mais des IDE

Peu de ressources naturelles, mais des investissements directs étrangers qui affluent. Voilà l'atout majeur de Djibouti, dont la croissance est dopée par ses activités portuaires. Djibouti dispose de bien plus de ressources que ne pourraient le laisser croire ses paysages désolés. Outre un sous-sol qui pourrait faire du pays un acteur majeur de la géothermie et une position géographique privilégiée – entre deux continents et le long de l'une des routes maritimes les plus empruntées au monde -, il peut également compter sur le boom de l'Éthiopie voisine, aujourd'hui quatrième économie africaine.

Îlot de stabilité au cœur d'une région qui en manque cruellement, la petite république bénéficie, depuis une décennie, du soutien des pays du Conseil de coopération du Golfe et de celui de Dubaï en particulier qui, en y multipliant ses investissements, lui ont permis de devenir une plateforme sous-régionale de transport et de logistique. En effet, littéralement dopée par les activités du port de Doraleh, dont les premiers quais ont été inaugurés en 2008 et où officie Dubai Ports World, l'économie djiboutienne bénéficie, depuis dix ans et malgré la crise financière de 2009, d'un taux de croissance moyen de 4,5 %.

La mise en service de nouveaux équipements routiers et énergétiques, en 2013, ainsi que ces nombreuses extensions portuaires qui stimulent le secteur de la construction ont dynamisé la croissance du pays, qui atteint pour la première fois depuis longtemps les 5 %. Et elle devrait encore grimper, au rythme des investissements directs étrangers (IDE), dont le stock vient de dépasser 1 000 millions de dollars (738 millions d'euros), dont 80 % collectés au cours des six dernières années.

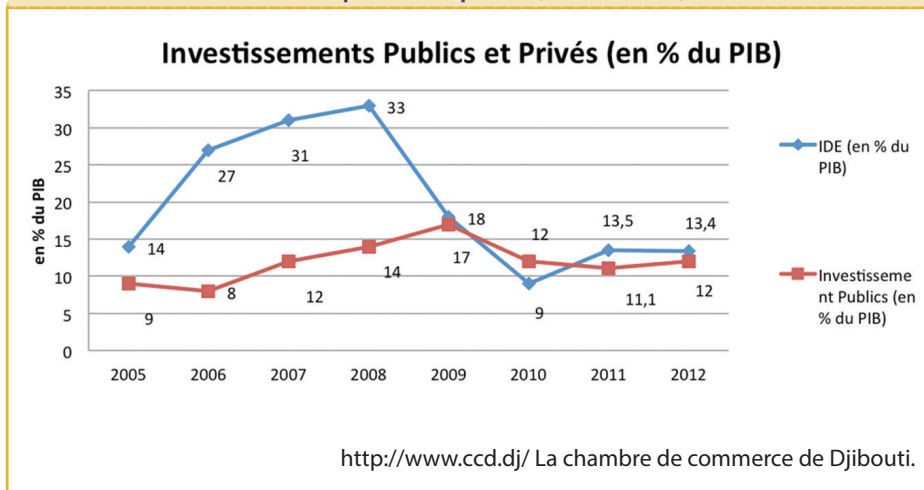
En 2013, les IDE ont représenté près de 20 % du PIB et « pourraient atteindre jusqu'à 30 % dans les années à venir », se réjouit Ahmed Osman, le gouverneur de la Banque centrale. Car aux financements arabes s'ajoutent depuis deux ans les contributions brésiliennes, turques, indiennes et chinoises. La Chine détrône d'ailleurs Dubaï au rang de premier investisseur. Son opération la plus emblématique: l'acquisition, en 2012, par la China Merchant Holding International Company, de 23,5 % du capital du holding portuaire.

Pendant que les projets se multiplient dans les ministères, notamment en partenariat avec l'Éthiopie, dont 90 % des marchandises transitent à l'export comme à l'import par Djibouti, le modèle de développement montre toutefois ses limites sociales.

« La hausse continue de la croissance et du volume des investissements doit permettre au gouvernement d'améliorer les conditions de vie de la population », insiste Zemedeneh Negatu, le représentant d'EY (ex-Ernst & Young) pour l'Afrique de l'Est.

<http://www.jeuneafrique.com/8935/economie/djibouti-pas-de-p-trole-mais-des-ide/>

ANNEXE 2 : Investissement publics et privés (en % du PIB)



ANNEXE 3 : Avantages et inconvénients des Investissements Direct Étrangers

Comme nous l'avions présenté dans le paragraphe précédent, les investissements directs étrangers sont un des types de capitaux communément sollicités par divers Etats. Notons néanmoins que les IDE suscitent un engouement tout particulier en ce qui concerne les pays en développement. Les principales raisons qui motivent ce choix sont dues au fait que l'IDE :

- permet des transferts de technologie, en particulier sous forme de nouveaux types d'intrants de capital fixe ; ce que les investissements financiers ou le commerce des biens et services ne peuvent assurer.
- promeut la concurrence sur le marché intérieur des intrants.
- s'accompagne souvent de programmes de formation du personnel des nouvelles entreprises ; ce qui contribue au développement des ressources humaines du pays hôte.
- engendre des bénéfices qui contribuent à l'amélioration des recettes fiscales du pays bénéficiaire.

Un autre point encourageant la prolifération des IDE est leur résilience aux perturbations économiques. En effet, les IDE sont le plus souvent sous forme de machines ou d'infrastructures, donc difficiles voire impossibles à rapatrier en cas de crise économique. C'est cet élément qui les distingue des investissements de portefeuille qui sont très volatils et sensibles à la conjoncture économique. L'IDE devrait donc augmenter l'investissement intérieur, favoriser la croissance économique et est tout adapté aux pays en développement.

Selon les recherches de L. FONTAGNE et M. Pajot, les IDE améliorent la compétitivité des entreprises installées sur le marché intérieur du pays récepteur et ont un impact positif sur les échanges extérieurs, en particulier sur les exportations. Ils entraînent aussi des externalités positives par les effets de sous-traitance et d'exploitation du progrès technologique.

Tous ces éléments illustrent bien l'opportunité que représentent les investissements directs étrangers aux pays en développement. Cependant ces derniers doivent veiller à ne pas trop se leurrer quant aux avantages des IDE.

En effet, la forte proportion d'IDE dans les apports de capitaux peut être signe de faiblesse, et non de force pour le pays récepteur. Les IDE affluent beaucoup plus dans les économies dont les marchés financiers sont déficients comme les pays à haut-risque. Ainsi, les investisseurs ont l'opulence de s'ingérer librement dans le fonctionnement de l'économie du pays hôte et d'y opérer directement au lieu de s'en remettre au marché financier ou aux institutions juridiques.

De même, le transfert de contrôle engendré par l'IDE n'arrange pas toujours l'économie résidente. En effet, avec les IDE, les investisseurs directs étrangers obtiennent des informations cruciales sur la productivité des entreprises qu'ils contrôlent. Ainsi, ils tendront à ne garder dans leurs portefeuilles que les entreprises très productives et à vendre les moins productives aux épargnants nationaux « non informés ». Comme dans d'autres cas de sélection adverse, ce processus peut conduire les investisseurs directs étrangers à surinvestir.

Un endettement excessif peut aussi limiter les avantages de l'IDE car l'investisseur peut rapatrier le nominal. Dans ce cas les gains liés à l'IDE seront réduits du montant de l'emprunt contracté dans le pays de l'IDE. De plus, l'IDE peut renforcer l'action des lobbies.

L'IDE fragilise aussi les économies naissantes. En effet, la prise de contrôle des entreprises nationales par des étrangers représente sur un certain plan un amoindrissement de la souveraineté de l'État récepteur.

http://www.memoireonline.com/04/10/3438/m_Determinants-de-linvestissement-direct-a-letranger-dans-les-pays-en-voie-de-developpement-10.html

ANNEXE 4 : Les Multinationales en tant que employeurs

Un nombre relativement restreint de multinationales sont à l'origine de l'augmentation de l'IDE. En 2005, les 100 premières multinationales du monde représentaient 10 % des actifs étrangers, 17 % du chiffre d'affaires et 13 % des effectifs de l'ensemble des multinationales (CNUCED, 2007). Sur ces 100 premières multinationales, 72 ont leur siège dans cinq pays (Allemagne, Etats-Unis, France, Japon et Royaume-Uni), et sept seulement dans les économies émergentes (d'Asie, principalement). Si l'on se concentre sur les 100 premières multinationales des pays en développement, l'importance de l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est est manifeste (78 sur 100, dont plus de la moitié ayant leur siège à Hong Kong ou à la Taipei chinoise). Sur ces multinationales, 10 % ont la Chine continentale comme pays d'origine.

L'augmentation de l'IDE se traduit aussi par un accroissement du nombre d'emplois dans les filiales étrangères des multinationales. On estime à 73 millions, soit 3 % de la population active mondiale, le nombre de travailleurs employés dans des filiales étrangères de multinationales en 2006, c'est-à-dire près de trois fois plus qu'en 1990. Une part plus que proportionnelle de ces travailleurs est employée dans les filiales étrangères de multinationales dans des économies en développement ou en transition, sans doute en raison de la forte intensité de main-d'œuvre de la production des filiales étrangères dans ces pays. La répartition des emplois dans les entreprises à capitaux étrangers fait aussi une large place au secteur manufacturier, ce qui incite à penser que les activités menées dans les entreprises manufacturières à capitaux étrangers ont en général une intensité relativement forte de main-d'œuvre. La mesure dans laquelle l'emploi dans les entreprises à capitaux étrangers reflète l'impact de l'IDE sur la création d'emplois dépend pour beaucoup de la question de savoir si l'IDE prend la forme d'investissements entièrement nouveaux ou de fusions-acquisitions. En général, les investissements entièrement nouveaux ont plus de chances d'avoir un effet positif sur l'emploi. Cependant, d'après l'OCDE (2008), les fusions-acquisitions internationales peuvent avoir des effets positifs substantiels sur l'emploi dans certains pays. La part de la population active employée dans des entreprises à capitaux étrangers semble relativement modeste, mais l'impact de l'IDE ne se limite peut-être pas aux effets directs au sein des entreprises à capitaux étrangers et influe sans doute aussi sur la productivité, l'emploi et les conditions de travail dans les économies nationales.

Conférence OECD-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises, 4 JUIN 2008

Partie 2 : Droit (20 points)

I Analyse d'une situation juridique.

À partir de vos connaissances et de la documentation jointe, analysez la situation juridique suivante et répondez aux questions.

Situation juridique

Monsieur Djibril est entrepreneur individuel. Il propose ses services de développement et d'administration des sites web pour les PME. Il a créé son activité il y a cinq ans et il a beaucoup de difficultés pour la faire prospérer. En effet, le marché local est largement couvert par son principal concurrent, la SARL « Web Master ».

Monsieur Djibril est jaloux de la réussite de son concurrent. Pour tenter de récupérer une partie de la clientèle, il a mis en œuvre plusieurs stratagèmes. Il a d'abord fait courir une rumeur, sur son site internet sur la qualité des services rendus par son concurrent : « La SARL « Web Master » n'assure pas la sécurité des données collectées par ses clients », il a également piraté le serveur de son concurrent pour récupérer les données de leurs clients. Enfin, il a, à plusieurs reprises, mis hors service les serveurs de son concurrent en sabotant l'accès à l'électricité de l'entreprise.

Les stratagèmes de Djibril ont finalement porté leurs fruits. Une bonne partie des clients de la SARL « Web Master » se sont lassés des pannes et lacunes dans les services rendus par l'entreprise et ont rompu leur contrat. Ils se sont tournés vers Mr Djibril.

La SARL « Web Master », au bord de la faillite, a découvert les manœuvres de Djibril. Elle a décidé d'engager une action en justice pour se faire indemniser. En effet, elle estime que ses dommages s'élèvent à plus de 1 700 000 FDJ (1 400 000 FDJ pour la perte de revenu et 300 000 FDJ pour l'atteinte à son image).

Questions :

1. Qualifier juridiquement les faits, les acteurs et les dommages.
2. Indiquer le problème juridique posé.
3. Déterminer si les dommages subis par la SARL présentent les caractères du dommage réparable.
4. Présenter l'argumentation juridique que devra retenir la SARL « Web Master » pour avoir gain de cause.
5. De quels types de concurrence déloyale s'agit-il ici ? Justifier.

ANNEXE 1 : Extrait du code civil

Article 1382 : Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.

Article 1383 : Chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence.

Article 1147 : Le débiteur est condamné s'il y a lieu, au paiement des dommages et intérêts, soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne lui être imputée, encore qu'il n'ait aucune mauvaise foi de sa part.

ANNEXE 2 : Sanction prévue en cas de concurrence déloyale

- La cessation des agissements déloyaux sous astreinte
- La suppression de la dénomination illicite
- Le retrait de la vente des produits imités
- L'interdiction de poursuivre une campagne publicitaire
- L'imposition de dommages et intérêts
- La publication du jugement aux frais du commerçant condamné peut être ordonnée.

Questionnaire à choix multiples

Consigne : Cochez la ou les réponses justes

N.B : Chaque question vaut 1 point. Chaque mauvais choix fais perdre 0,25.

1 - Sont incompatibles avec le métier de commerçant

- a - Le fonctionnaire
- b - Les magistrats et les militaires
- c - Les officiers publics et ministériels
- d - Les professions libérales

2 - La position dominante d'une entreprise

- a - Est interdite si elle aboutie à une exploitation abusive
- b - Est autorisée par le code du commerce
- c - Correspond à une pratique illicite
- d - Permet de détenir des parts de marché importantes

3 - Le délai de carence

- a - Est la période que l'employeur doit respecter au début du contrat
- b - Est le délai durant lequel le salarié est tenu de respecter le contrat
- c - Est la période qu'une entreprise doit respecter pour recourir à deux CDD successifs pour le même poste
- d - Est prévue dans les contrats pour étrangers

4 - Le mur de la maison de M. Ali s'est effondré sur la voiture de M. Khaireh. Pour M. Ali, il s'agit donc d'une

- a - Responsabilité du fait du bâtiment
- b - Responsabilité des parents du fait des enfants
- c - Responsabilité du commettant du fait des préposés
- d - Responsabilité du fait personnel

5 - Un juge peut requalifier la relation de travail entre un travailleur indépendant et une entreprise en démontrant l'existence d'un lien de subordination grâce à des indices comme :

- a - Des horaires de travail imposé par l'entreprise
- b - La fourniture de matériels et de matières premières
- c - Une direction et un contrôle exercé par l'entreprise sur le travail réalisé par le travailleur
- d - Une rémunération offerte par le travailleur à l'entreprise

6 - Pour l'employeur, le travail dissimulé comporte plusieurs risques tels que :

- a - L'obligation de rompre le contrat avec le salarié
- b - Le paiement d'indemnités au salarié non déclaré
- c - Le paiement d'indemnités au salarié non déclaré
- d - Une sanction pénale (peine de prison et amende)

7 - Le patrimoine est caractérisé

- a - La séparation entre les biens et les dettes
- b - Les droits réels, personnels et intellectuels
- c - La transmissibilité par héritage ou cession.
- d - L'attribut de la personnalité

8 - Les personnes juridiques capables sont :

- a - Les majeurs ayant des facultés mentales altérées
- b - Les mineurs non émancipés
- c - Les femmes mariées majeurs
- d - Les mineurs émancipés et les majeurs

9 - Le respect de la règle de droit est obligatoire et est accompagné de sanctions pour ceux qui ne la respectent pas : il s'agit là du

- a - Caractère abstrait de la règle de droit
- b - Caractère obligatoire et coercitif de la règle de droit
- c - Caractère permanent de la règle de droit
- d - Caractère général de la règle de droit

10 - La responsabilité civile contractuelle

- a - Suppose l'existence d'un contrat entre les parties
- b - N'existe que dans les cas de force majeure
- c - Ne répare que les dommages prévus ou prévisibles lors de la conclusion du contrat
- d - Est fondée sur la base de l'article 1147 du code civil

MANAGEMENT



L'usage de la calculatrice est autorisé.

L'usage d'une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire, est autorisé

MÉDECINS SANS FRONTIÈRES

Médecins Sans Frontière est une association internationale dont la finalité peut être qualifiée de « service public » puisqu'elle apporte une assistance médicale et humanitaire gratuitement aux populations nécessiteuses dans différents pays. Actuellement, elle a un effectif des volontaires et des médecins très important et tient une gestion des ressources humaines.

Vous analyserez la situation de management présentée dans les annexes 1 à 7 en effectuant les travaux suivants :

1. Caractériser l'organisation Médecin Sans Frontière (finalité, nature de son activité, statut juridique, ressources, taille, champ d'action, nationalité) ;
2. Établissez le diagnostic stratégique interne du MSF
3. Trouvez le ou les problème(s) de management auquel(s) est confrontée l'organisation des Médecins Sans Frontière ;
4. Quelles sont les solutions envisagées afin de remédier à ces difficultés ?
5. Définissez les différents modes de recrutement et identifiez le(s) mode(s) de recrutement des volontaires et des médecins par MSF.
6. Montrez comment est déterminée la politique de rémunération des MSF.
7. Identifiez la ou les stratégie(s) que MSF utilise pour ses campagnes de publicité.

Annexes

Annexe 1 : La présentation de l'organisation de Médecins sans frontières

Annexe 2 : Les missions du MSF

Annexe 3 : Une communication humanitaire pour MSF

Annexe 4 : Travailler dans le domaine de MSF

Annexe 5 : Les avantages sociaux offerts aux salariés de Médecins sans frontières

Annexe 6 : Grille de salaire des organismes humanitaires

Annexe 7 : les collaborateurs sur le terrain

ANNEXE 1 : La présentation de Médecin Sans Frontière

Médecins sans frontières, en abrégé, « **MSF International** », est une association privée à but non lucratif à vocation internationale œuvrant dans le domaine médicale et humanitaire. Elle rassemble majoritairement des médecins et des membres du corps de santé, et est ouverte aux autres professions utiles à sa mission.

C'est une ONG humanitaire française fondée par des journalistes et des médecins, MSF a été la première d'une génération d'ONG que l'on peut regrouper sous le générique « sans-frontiérisme ». Guidée par un principe fondateur d'impartialité, son action s'articule autour de deux axes :

- Fournir une assistance médicale aux populations en crise (lors de conflits, épidémie, catastrophe naturelle)
- Fournir un témoignage en lien avec ses actions sur le terrain (par exemple alerter l'opinion publique sur des problèmes non médiatisés)

Suite à une divergence d'opinion, Bernard Kouchner, l'un des cofondateurs accompagné de plusieurs responsables quitta l'organisation en 1980 pour fonder « Médecins du Monde ».

En 1991, le Bureau International de Médecins sans frontières (abrégé MSF international) voit le jour à Genève.

En 1999, l'organisation est récompensée par un Prix Nobel de la Paix. L'année suivante, MSF international est accréditée auprès de l'ECOSOC. Aujourd'hui, ce réseau d'assistance médicale est formé par 19 entités nationales et 5 centres opérationnels et représente l'une des plus grandes organisations d'aide d'urgence.

L'ONG s'est installée à Djibouti en 2008. MSF a travaillé avec le ministère de la santé de 2008 à 2012

Depuis 2008, MSF offre des soins médicaux gratuits dans les quartiers de Balbala, Arhiba et Ambouli de la ville de Djibouti avec pour objectif la prise en charge médicale des enfants de moins de cinq ans souffrant de malnutrition aiguë sévère.

MSF reste engagée à intervenir auprès de la population de Djibouti en cas d'urgence médicale.

Les chiffres :

	2013 ¹¹	2014 ¹²
Total collecté par le mouvement dans son ensemble	1 milliard d'euros, dont 900 millions (89 %) de sources privées	1,281 milliard d'euros, dont 1 142 millions de sources privées
Effectif global des donateurs privés	5 millions	5,7 millions
Entrepôt	1 900 km ²	2 000 km ²
Effectifs	38 000	40 000

[fr.wikipedia.org/wiki/Médecins sans frontières](http://fr.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9decins_sans_fronti%C3%A8res)

ANNEXE 2 : Les missions de MSF international

L'action de Médecins Sans Frontières est avant tout médicale. Elle consiste principalement à procurer des soins curatifs et préventifs aux personnes en danger, indépendamment du pays où elles se trouvent. Lorsque l'action médicale seule ne permet pas d'assurer la survie des populations - comme dans des situations d'extrême urgence - d'autres interventions peuvent être développées dans les secteurs de l'approvisionnement en eau, la santé, la nutrition, la construction d'abris...

Cette action s'inscrit prioritairement dans les périodes de crise, c'est à dire de rupture d'un équilibre antérieur, et quand la vie des populations est menacée.

[...] Assurer l'accès à des soins de santé de base pour tous est donc une priorité pour MSF. Cependant ces activités médicales ne se limitent pas aux soins de base. MSF s'est notamment spécialisé dans les interventions d'urgence en cas de conflits, de catastrophes et d'épidémies.

Le champ des activités médicales comprend ainsi la chirurgie, la vaccination et le traitement de certaines maladies posant de graves problème de santé publique, comme la tuberculose et en particulier ses formes multi-résistantes, qui tue deux millions de personnes chaque année dans le monde, ou encore la maladie du sommeil.

Grâce à ses importants moyens techniques, MSF est aujourd'hui en mesure de jouer un rôle important au niveau de la recherche et du développement opérationnels de solutions aux problèmes de santé publique, grâce à sa présence

permanente sur le terrain et à son expérience de terrain.

[...] En outre, au même titre que la question des réfugiés a fait évoluer la nature de l'aide vers des domaines non-médicaux, le suivi des projets, une fois l'urgence passée, a amené MSF à se spécialiser aussi dans des domaines comme la réhabilitation ou la mise en place de structures de santé, la formation et l'éducation en matière de santé ainsi que l'assainissement du milieu ambiant. Autant d'autres éléments nécessaires à une action médicale de qualité et au relèvement de systèmes de santé durables.

Site de l'organisation

ANNEXE 3 : Une communication humanitaire pour MSF

Après avoir suivi un module sur la communication humanitaire (dispensé par Alexandre Castagnias, basé en République Démocratique du Congo pour le compte de l'ONU), les étudiants de 4ème année de Sup de Pub Bordeaux ont réalisé en novembre une compétition pour Médecins Sans Frontières. L'association humanitaire leur a demandé d'imaginer une campagne pour informer et sensibiliser sur la situation sanitaire de la région du Nord Kivu, alors que l'Afrique centrale connaît une période géopolitique instable. Cette campagne devait être déclinée sur un spot TV de 20 secondes, des impressions du digital et de l'événementiel.

Les étudiants, répartis en 6 agences distinctes, ont eu 15 jours pour répondre au brief en mettant en pratique leur cours sur la communication humanitaire et leurs acquis en Stratégie et Création. Tout en prenant soin de ne pas tomber dans le misérabilisme !

A l'issue de la compétition, les 6 équipes ont présenté leurs campagnes devant un jury de professionnels et deux représentantes de Médecins Sans Frontières : Caroline Livio, Directrice adjointe de la Communication de MSF, et Charlotte Mouette Delorme, Responsable Communication de MSF.

C'est l'agence les Poupées Russes qui a été choisie pour sa présentation très professionnelle et le ton juste qu'elle a utilisé dans sa campagne pour sensibiliser l'opinion publique.

Il a été également décerné le prix du jury à l'agence Orange sanguine pour sa série des impressions.

Félicitations aux deux équipes pour le travail accompli !

www.supdepub.com

Du 13 décembre 2013

ANNEXE 4 : Travailler dans le domaine du MSF

Médecins, infirmières, chirurgiens, sages - femmes, pharmaciens, techniciens de laboratoire, logisticiens, administrateurs ... MSF recrute des profils différents pour ses missions (assistance médicale, d'urgence et la chirurgie reconstructive, les soins des personnes atteintes de maladies infectieuses, la vaccination, des projets de nutrition, pédiatrie..).

Une mission avec MSF est un engagement personnel à un mouvement humanitaire. Motivation, capacité d'adaptation et de travail en équipe, la réactivité, la curiosité, le désir de comprendre les autres cultures sont des qualités essentielles pour travailler avec MSF.

Des séances d'information sont organisées deux fois par mois à Paris et régulièrement dans d'autres villes pour parler du recrutement de bénévoles. Ces réunions sont organisées autour du témoignage d'un bénévole retour de son / sa mission sur le terrain.

Il est fortement recommandé d'assister à une session avant l'application en ligne. Ces réunions portent sur divers sujets , notamment: l'organisation de la mission , MSF projets , la vie de la sécurité sur le terrain, les conditions de travail, les profils nécessaires à nos missions, les critères de recrutement en fonction des différents profils, le processus de recrutement , ainsi que l'organisation du départ.

Pour devenir bénévole avec Médecins sans frontières, vous devez:

- correspondre à l'un des profils nécessaires (liste des travaux cf),
- avoir deux ans d'expérience, sauf pour les médecins généralistes et obstétriciens gynécologues (processus de recrutement cf),
- être disponibles six mois *
- parle anglais*

* Sauf pour les professionnels OT (chirurgiens, médecins anesthésiste et les infirmières), les médecins d'urgence, des psychiatres, des spécialistes des physiothérapeutes et des électriciens.

Des séances d'information ont lieu sans inscription préalable, à notre siège parisien ou dans nos locaux régionaux .

MSF publie toutes les offres des postes dans son site internet (www.msf.fr).

Pour les missions médicales sur des terrains risqués, MSF préfère engager les anciens bénévoles. Pour les missions simples, elle peut mobiliser des nouveaux collaborateurs qui répondent au profil exigé.

ANNEXE 5 : Les avantages sociaux offerts aux salariés de MSF

Les avantages des salariés Médecins sans frontières : jusqu'à 24 jours de congés supplémentaires, tickets restaurant, mutuelle, prévoyance, parking, ce, ...

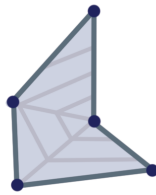
Vacances congés et jours de repos

Services aux salariés

Primes et bonus

Protection sociale

Participation aux repas

**ANNEXE 6 : Grille de salaire des Organisations humanitaires**

Humanitaire médical			
Organisation	Emploi	Salaires bruts mensuels	
		Salaire de base mensuel	Prime mensuelles
Médecin sans frontière	Volontaires	760 €	Prime pour frais durant les missions 300 à 400 €/mois
	Infirmière et médecins	De 1 400 à 2 800 €	
Médecin du monde	Tous mini	1 900 €	
	Tous moyens	2 800 €	
	Tous maxi	5 500 €	

(*) Statut pour toute la première année

ANNEXE 7 : Les collaborateurs sur le terrain

[...] Le concept de « légitimité problématique » prend tout son sens sur le terrain où les normes en matière de GRH sont parfois très aléatoire, mais également lors des passages au siège, que ce soit à l'aller ou au retour d'une mission.

C'est encore vrai lors de la distribution des postes terrains, qui est décidé par des acteurs du siège loin de toute transparence, avant tout guidée par un besoin urgent en provenance des terrains.

Pour M. H en effet : « les passages au siège au retour sont surtout l'occasion de caler la mission suivante », pour Mme C : « les outils existent. Le problème c'est qu'il faut un minimum de professionnalisme en RH pour utiliser ces outils de manière objective et non subjective ».

A MSF, ça tourne vite à « je t'aime bien, je t'aime pas » et ce n'est pas respecté comme ça devrait l'être du coup... ». Il faut reconnaître une volonté d'amélioration de la part de l'organisation sur ce point. Au vu des entretiens réalisés, les sections Belge et suisse ont travaillé sur cette question depuis environ cinq ans et l'amélioration y est reconnue par les expatriés, mais la gestion RH reste complexe.

Selon Mme F, chef de projet actuellement au Kivu (RDC)¹ : « les problèmes des dirigeants de ressources humaines, c'est qu'ils sont mis sous pression, par les opérations pour remplir les positions des terrains, c'est ça le top priorité », avant le suivi des expatriés.

Ils ont doublé les positions de pools managers, mais ça ne les a pas du tout aidé à gérer les RH, ça permet surtout d'avoir moins de « trous » sur les terrains

Un exemple qui revient plusieurs fois dans les entretiens et que j'ai vécu moi-même, est celui d'une personne à responsabilité sur un terrain à risque qui n'assume pas son rôle, par choix ou par incapacité. En résultant des conséquences parfois dramatiques, tant pour le projet que pour les personnes gérées. La gestion subjective des ressources humaines de MSF peut être lourde de conséquences pour les personnes qui s'engagent et se retrouvent au sein de conflits personnels, sur le terrain ou au cœur de relations tendues que la coordination entretient avec le siège. Si effectivement, tout travail a son lot de frustrations et d'incompréhension, particulièrement vis-à-vis du système hiérarchique du quel l'acteur dépend, la force d'un engagement au cœur de conflits, loin de chez soi pour quels mois au coté de MSF ne mérite-t-il pas une gestion moins personnelle et plus professionnelle de ses expatriés.[..]

¹ République démocratique du Congo

Mémoire d'un doctorant

INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES DE PARIS



L'usage de la calculatrice est autorisé.

L'usage d'une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire, est autorisé

TAILLEUR OKIEH

La performance de l'entreprise demeure en partie tributaire de son environnement. Elle concerne bien sûr la concurrence immédiate que lui livrent ses principaux concurrents mais elles relèvent également de la conjoncture générale. L'entreprise est amenée à s'adapter à l'évolution de son environnement faute de disparaître.

Vous analyserez la situation de management présentée dans les annexes 1 à 4 en effectuant les travaux suivants :

1. Caractérisez l'organisation OKIEH (type, statut, taille, ressources, nationalité, champ d'action).
2. Après avoir défini la notion d'avantage concurrentiel, indiquez sur quels avantages concurrentiels s'appuie OKIEH.
3. Identifiez le problème de management auquel est confrontée l'entreprise Okieh.
4. Repérez les solutions proposées par l'entreprise OKIEH puis identifiez sa stratégie.

Annexes :

Annexe 1 : OKIEH en chiffres

Annexe 2 : Présentation de l'entreprise OKIEH

Annexe 3 : Situation de l'entreprise OKIEH

Annexe 4 : Entretien avec le nouveau dirigeant.

ANNEXE 1 : OKIEH en chiffres

Société à Responsabilité Limitée (SARL), au capital de 2 000 000 FDJ

13 millions FDJ de chiffre d'affaires

Une unité de production au quartier 1 et deux magasins (1 pour le prêt à porté et l'autre pour les vêtements professionnel) au centre ville

2 Puck up

13 salariés, dont 9 dans l'atelier

ANNEXE 2 : OKIEH en chiffres

1984 : Création de la SARL OKIEH qui confectionne des vêtements professionnels grâce à un savoir-faire rigoureux ainsi qu'à un grand sens de l'esthétique. La plupart de ses clients est constituée par différents départements ministériels comme ceux de la Santé, de l'Agriculture, ou des Transports ou encore la société chinoise CCECE qui s'occupe du projet de la rénovation du chemin de fer Djibouto-éthiopien. Elle propose la confection des draps (pour les hôtels, les hôpitaux et cliniques) et tenues professionnelles mais produit aussi de costumes hommes, tailleurs et robes pour femmes avec des tissus de gamme supérieurs, tous importés d'Europe

1988 : C'est la période de gloire de l'entreprise. Elle compte plus de 25 salariés.

1998 : Le secteur connaît une profonde crise du fait de la concurrence des pays à faible coût de main d'œuvre. Elle ne compte plus que 11 salariés.

2007 : Confrontée à des graves difficultés financières persistantes dues à la chute des commandes, le père passe la main à son fils aîné.

2009 : La reprise de l'activité et l'augmentation du chiffre d'affaires ont permis de revenir progressivement à une situation financière équilibrée.

ANNEXE 3 : Situation de l'entreprise

La société a connu une ascension fantastique sous l'égide d'OKIEH père.

Il y a 10 ans, OKIEH dominait le marché du textile. Elle affichait alors un chiffre d'affaires de 45 millions FDJ et des profits de 10 millions FDJ.

Soudain ses parts de marché subissent une diminution des ventes face à des concurrents plus innovants, plus agressifs... bref, plus performants. La société n'arrive plus à lutter contre la concurrence asiatique à bas prix.

Elle connaît des jours difficiles. Les commandes chutent, le chiffre d'affaires s'effondre, le profit recule, etc. L'entreprise n'a pas différencié le haut et le bas gamme. Les clients ne savaient pas pourquoi ils entraient.

Devant l'urgence et pour faire émerger des idées nouvelles, le père passe les rênes à son fils aîné, diplômé d'une école de commerce et ancien directeur financier d'une banque de la place.

Cependant les perspectives économiques sont d'ailleurs favorables en raison du dynamisme du marché du textile et des diverses aides mises en place par les pouvoirs publics pour l'amélioration de cette activité.

Elle acquiert également des machines spécifiques très pointues d'une valeur de 45 millions FDJ pour réaliser sa production.

Elle a progressivement élargi son champ d'activités, ils se tournent vers un segment qui semble porteur en proposant la confection de costumes hommes, chemise, veste, pantalon tailleurs et robes pour femmes sur mesure grâce au progrès de la technologie c'est-à-dire parfaitement adapté à votre morphologie avec d'innombrables possibilités d'options et de choix de style, de poches et de doublures fantaisies.

De la conception informatisée, aux tissus, assemblés dans les ateliers la société garde la main sur toutes les productions

Pour les vêtements techniques il a une approche individuelle pour chaque commande et propose des solutions personnalisées en tissu et en coupe avec la possibilité supplémentaire d'intégrer les couleurs de votre entreprise ou vos logos.

ANNEXE 4 : Entretien avec le nouveau dirigeant

M. Okieh qui a repris la petite société créée par son père en 1977, nous expose ses points de vue sur les nouvelles orientations de l'entreprise.

Question : Pourquoi ce remplacement ?

Réponse : Pour repartir sur une nouvelle dynamique et remettre l'entreprise sur les rails de la compétitivité.

Question : Selon vous, quelles sont les raisons principales qui expliquent le déclin progressif qu'a connu l'entreprise depuis les années 70 ?

Réponse : La principale raison réside dans la concurrence des pays à faible coût de main d'œuvre (Asie) car à Djibouti les charges sociales sont très élevées.

Question : Quels sont vos principaux concurrents ?

Réponse : Ce sont des produits importés par des commerçants locaux en provenance des pays à faible coût de main d'œuvre comme la Chine et l'Inde.

Question : Comment comptez-vous faire face à ce problème ?

Réponse : Ce qu'il faut, c'est nous distinguer de nos concurrents de façon à nous procurer un avantage qu'ils n'ont pas. Pour cela, nous confectionnons les mêmes produits de qualité supérieure et nous nous orientons vers des nouveaux produits. Pour cela, nous avons acquis des machines spécifiques très pointues pour fabriquer ces vêtements et motiver les salariés.



L'usage de la calculatrice est autorisé.

L'usage d'une calculatrice de poche à fonctionnement autonome, sans imprimante et sans moyen de transmission, à l'exclusion de tout autre élément matériel ou documentaire, est autorisé

EDD, les défis énergétiques

Vous analyserez la situation de management présentée dans les annexes 1 à 6 en effectuant les travaux suivants :

1. Caractériser l'organisation de l'électricité de Djibouti (EDD) (type, finalité, ressources, activités, statut juridique, mode de production).
2. En quoi la politique de rémunération de l'EDD motive-t-elle ses salariés ?
3. Justifier la nécessité de la mise en place d'un plan de formation par l'EDD.
4. Présenter le diagnostic interne et externe de l'EDD.
5. Identifier le problème de management auquel l'EDD a été confronté en 2008.
6. Repérer les solutions qui ont permis de résoudre le problème de management en 2008.
7. En déduire les apports du projet de l'interconnexion électrique entre Djibouti et l'Éthiopie.

Annexes :

Annexe 1 : Présentation de l'EDD

Annexe 2 : La politique de rémunération de l'EDD

Annexe 3 : La formation du personnel de l'EDD

Annexe 4 : Situation financière de l'EDD en 2008

Annexe 5 : Les nouvelles énergies

Annexe 6 : L'interconnexion électrique entre Djibouti et l'Éthiopie

ANNEXE 1 : Présentation de l'Électricité De Djibouti (EDD)

L'Électricité de Djibouti (E.D.D) est un établissement public à caractère industriel et commercial doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, créée le 21 janvier 1960. L'EDD a pour mission, dans le cadre de la politique gouvernementale et des directives qu'il reçoit de son Conseil d'Administration, d'assurer la gestion du service public de l'électricité et de réaliser les programmes d'études et de travaux nécessaires au fonctionnement de ce service. La puissance installée de l'EDD est de l'ordre de 100 Mw. Cette puissance est distribuée à 95% au seul district de Djibouti et 5% aux autres districts de l'intérieur. L'EDD fournit de l'énergie à environ 39 485 abonnés en 2014. L'effectif global de l'EDD est d'environ 900 agents.

Les comptes financiers définitifs de l'exercice 2013 de l'Électricité de Djibouti sont arrêtés en produits à plus de 22 milliards de Francs Djibouti. Au cours de cet exercice, le chiffre d'affaires de l'EDD s'est accru de 8% par rapport à l'année précédente grâce à l'augmentation substantielle de la production électrique et d'une meilleure maîtrise des dépenses de fonctionnement de l'établissement. En 2013, l'établissement a investi sur le renouvellement des ouvrages et le développement de son patrimoine. Les comptes financiers de l'Électricité de Djibouti 2014 sont arrêtés à plus de 23 milliards de Francs Djibouti.

Au cours de l'exercice 2014, l'EDD a réalisé des investissements en vue d'améliorer sa performance par l'introduction des compteurs intelligents et des projets de développement du réseau de transport ce qui a permis une nette amélioration de la gestion de ses activités.

www.edd.dj

ANNEXE 2 : La politique de rémunération de l'EDD

Le directeur général est un salarié de l'entreprise. Le statut des cadres des établissements publics peut être celui des fonctionnaires ou agents publics détachés. Ces personnels sont rémunérés selon les règles de la Fonction Publique et sont recrutés par voie de concours dans toute la république de Djibouti, depuis le 1er septembre 2002.

Il peut être également celui des personnels de droit privé recrutés et rémunérés selon la convention collective applicable. Pour répondre au mieux aux attentes de ses collaborateurs l'EDD a défini une politique de rémunération qui se décline selon les pratiques spécifiques de ses employés. Pour ce fait, l'EDD accorde à l'ensemble de ses employés, dès leur embauche, la gratuité en électricité. En plus, les personnels encadrant bénéficient d'autres avantages tels que des voitures de fonction etc. Tout en respectant les principes d'équité et de non discrimination.

Pour motiver les techniciens de la centrale, leur package de rémunération comprend une part variable incitative pour les travaux réalisés en dehors des heures de travail (le soir, les jours fériés).

Ces bonus reflètent l'atteinte d'objectifs à la fois personnels et collectifs ainsi que leur contribution à la réussite de l'organisation.

ANNEXE 3 : La formation du personnel de l'EDD

Le directeur général est un salarié de l'entreprise. Le statut des cadres des établissements publics peut être celui des fonctionnaires ou agents publics détachés. Ces personnels sont rémunérés selon les règles de la Fonction Publique et sont recrutés par voie de concours dans toute la république de Djibouti, depuis le 1er septembre 2002.

Il peut être également celui des personnels de droit privé recrutés et rémunérés selon la convention collective applicable. Pour répondre au mieux aux attentes de ses collaborateurs l'EDD a défini une politique de rémunération qui se décline selon les pratiques spécifiques de ses employés. Pour ce fait, l'EDD accorde à l'ensemble de ses employés, dès leur embauche, la gratuité en électricité. En plus, les personnels encadrant bénéficient d'autres avantages tels que des voitures de fonction etc. Tout en respectant les principes d'équité et de non discrimination.

www.edd.dj

ANNEXE 4 : La situation financière de l'EDD en 2008

En 2008, la situation financière de l'EDD devint fragile. [...]

Des mesures efficaces ont été entreprises afin de remédier à la forte fièvre qu'a connue l'entreprise en 2008, suite à la hausse fulgurante du carburant cette année là, le baril était monté à 148 dollars : un prix à acquitter intenable, insupportable sans recourir à une hausse de nos tarifs... Pourtant cette option a été écartée par le gouvernement. Il était important de signaler que si l'EDD avait pu remplir ses obligations régaliennes qui lui ont été confiées par l'État, et qu'elle n'avait pas procédé à l'augmentation de ces tarifs, c'était grâce au concours de ce dernier. Une importante subvention avait été accordée, qui était de l'ordre de 5,2 milliards de nos francs. Par souci, le gouvernement s'était donné l'obligation de préserver au maximum les couches les plus vulnérables de nos populations en comblant aux centimes près la différence entre le prix de revient du kilowatt et le prix de vente à la clientèle, celui-ci étant minoré.

Le gouvernement avait fait son choix, celui de la solidarité avec les plus démunis de nos concitoyens : il n'était pas question de fragiliser davantage la population.

Il avait tenu ses engagements contre vents et marées, et ce d'autant plus qu'on n'avait aucune idée de quand allait enfin cesser ces hausses continues des cours boursiers d'hydrocarbures. Le tableau de bord financier ne tenait plus la route. Ni l'EDD, ni l'État, n'étaient préparés à affronter ses bourrasques financières. Heureusement, les choses avaient commencé à revenir à la normale vers la fin de cette même année là...

D'ailleurs à la suite de la baisse constatée et durable des cours pétroliers, l'État avait assigné à réduire le prix de kilowatt, toujours avec ce souci constant qui était la préservation, autant que possible, de la population démunie. C'est la raison pour laquelle conformément aux instructions données, en mai 2009, l'EDD avait procédé à une baisse significative, de l'ordre de 9% tout de même du prix du kilowatt. Cette bouffée d'oxygène a été très appréciée par notre clientèle. Sur les livres de l'EDD cela représentait tout de même près de 1,600 milliards de manque à gagner.

D'après l'extrait de l'interview de Mahdi (agent de l'EDD)

ANNEXE 5 : Les nouvelles énergies

En 2010, l'EDD avait procédé à une hausse de 11% des tarifs afin de faire face à l'augmentation constante des charges financières. L'équilibre financier n'était pas assuré. Ceci déstabilisait grandement la trésorerie puisque cela revenait à vendre le kilowatt en deçà de ce qu'il en coûtait en réalité. La crise haussière des cours mondiaux avait touché de plein fouet les comptes financiers de l'EDD.

Cette situation ne pouvait évidemment perdurer indéfiniment, cela ne serait pas viable économiquement. D'ailleurs c'était l'une des raisons principales qui a encouragé l'EDD à développer d'autre source d'énergie propre. Les prospections avec les partenaires Islandais dans le développement de l'énergie géothermique répondait à cette ambition qu'elle s'est fixée.

L'énergie solaire est aussi une bonne piste qu'elle souhaite explorer davantage dans les années à venir. Dans l'immédiat, l'interconnexion avec le grand voisin Ethiopien, est en cours de finalisation. C'est une véritable aubaine pour les concitoyens. Les enseignements de ces dernières années a montré à quel point il était urgent pour l'EDD de diversifier ses sources d'approvisionnement en énergies. C'était la mission à laquelle s'est attelée la direction de l'EDD, il semblerait que celle-ci, au vue des résultats sur le terrain, est une franche réussite. Les travaux d'interconnexion arrivent à leurs termes, et on peut espérer que dès la fin 2010, l'EDD pourrait acquérir son énergie propre à un meilleur coût.

Suite de l'extrait de l'interview de Mahdi (agent de l'EDD)

ANNEXE 6 : L'interconnexion électrique entre Djibouti et l'Éthiopie

Contrairement à Djibouti, qui dépend de l'utilisation des ressources pétrolières pour répondre à son augmentation de demande d'électricité, l'Éthiopie possède un important potentiel exploitable d'hydro-électricité. En considérant cette situation, les deux pays ont entrepris l'interconnexion de leurs réseaux d'électricité, pour renforcer l'accès de l'électricité en Éthiopie et à Djibouti grâce à la coopération régionale

En novembre 1999, la République de Djibouti et la République Fédérale et Démocratique de l'Éthiopie ont relancé le processus en signant un accord de coopération portant sur l'interconnexion électrique des deux pays. Responsable de la mise en valeur du projet EDD et la Compagnie Éthiopienne pour l'Énergie (EEPCO) ont, sur fonds propres, réactualisé l'étude de faisabilité, réalisé l'étude de conception des ouvrages et l'étude d'impact environnemental. A la demande des gouvernements de Djibouti et d'Éthiopie, une mission d'évaluation de la Banque Africaine de Développement a visité les deux pays en 2004. Cette mission a confirmé la faisabilité technique et la viabilité économique du projet. Elle a recommandé à sa direction de financer ce projet.

Les travaux ont démarré en avril 2008 et se sont achevés en mai 2011.

But du projet

Le but du projet est d'interconnecter par une ligne électrique très haute tension les réseaux de Djibouti et de l'Éthiopie pour permettre un échange d'énergie entre les deux pays. Selon le contrat d'Achat d'Énergie entre EDD et la compagnie Éthiopienne pour l'Énergie (EEPCO), le niveau d'importation d'énergie peut varier annuellement entre 180 GWh et 300 GWh. Cependant, vu le récent développement des infrastructures urbaines, portuaires et hôtelières à Djibouti ce niveau peut dépasser les 700 GWh à l'horizon 2020.

Avantages :

- Des coûts d'énergie réduits à Djibouti ;
- Une répartition plus économique des charges saisonnières par une utilisation optimale des différences des caractéristiques de charges ;
- Un calendrier d'entretien plus flexible ;

- Le soutien en cas d'urgence.

Détails du projet

Le projet a permis la construction de trois lignes de transport double ternes :

- Une ligne de transport d'énergie double terne à 230 kV long de 283 km (201km en territoire éthiopien et 82 km en territoire djiboutien) entre la ville de Dire Dawa et PK12. La capacité de transit est de 400 MVA soit 200 MVA par terne.
- Une ligne double terne 63 kV de 79km entre Djibouti et Ali-Sabieh. La capacité de transit est de 60 MVA soit 30 MVA par terne.
- Une ligne double terne 8.7km de ligne 63 kV double terne entre PK12 et Palmeraie. La capacité de transit est de 160 MVA soit 80MVA par terne.

Ainsi que la construction d'un poste 230/63/20 kV à PK12. La capacité installée est de 263MVA en 230/63 kV.

www.edd.dj

ANGLAIS

Contenus	Compréhension écrite	Compétence linguistique	Expression écrite	Total
Séries SG	12	8	10	30

April Fool's Day

What is April Fool's Day and what are its origins? It is commonly believed that in medieval France, New Year was celebrated on 1 April. Then in 1562, Pope Gregory introduced a new calendar for the Christian world, changing New Year to 1 January. With no modern communications, news travelled slowly and new ideas were often questioned. Many people did not hear of the change, others chose to ignore it, while some merely forgot. These people were called fools. Invitations to non-existent 'New Year' parties were sent and other practical jokes were played. This jesting evolved over time into a tradition of playing pranks on 1 April. The custom eventually spread to England and Scotland, and it was later transported across the Atlantic to the American colonies of the English and the French. April Fool's Day has now developed into an international festival of fun, with different nationalities celebrating the day in special ways.

In France and Italy, if someone plays a trick on you, you are the 'fish of April'. By the month of April, fish have only just hatched and are therefore easy to catch. Children stick paper fish to their friends' backs and chocolate fish are found in the shops.

In Scotland, April Fool's Day lasts for two days! The second day is called 'Taily Day' and tricks on this day involve the bottom (or the 'tail' in informal speech). Often a sign saying 'kick me' is stuck onto someone's back without them knowing.

In Spain and Mexico, similar celebrations take place on 28 December. The day is the Feast of the Holy Innocents. Originally, the day was a sad remembrance of the slaughter of the innocent children by Herod in his search for the baby Jesus. It eventually changed to a lighter commemoration of innocence involving pranks and trickery.

Today, Americans and the British play small tricks on friends and strangers alike on 1 April. A common trick is to point to a friend's shoe and say 'Your shoelace is untied.' When they look down, they are laughed at. Schoolchildren

30 might tell a friend that school has been cancelled. A bag of flour might be balanced on the top of a door so that when the 'victim' opens the door, the flour empties over their head. Sometimes the media get involved. Once, a British short film was shown on April Fool's Day about spaghetti farmers and how they harvest their crop from spaghetti trees!

35 Most April Fool jokes are in good fun and not meant to harm anyone. The best trick is the one where everyone laughs, especially the person upon whom the joke has been played.

by Claire Powell and Dave Collett

I) COMPREHENSION : (12 points)

I. ARE THE FOLLOWING STATEMENTS TRUE OR FALSE? JUSTIFY YOUR ANSWERS BY QUOTING FROM THE TEXT. (1 point per question)

1. At the time of Pope Gregory, new ideas were easily accepted.
2. Today, April's Fool Day is celebrated by different countries.
3. People who celebrated April's Fool Day were called fools.
4. 'Taily Day' is the second day of April's Fool Day in Scotland.
5. The Feast of the Holy Innocents has always been a day of trickery.

II. ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS. (1 point per question)

6. When was New Year celebrated on 1 April?
7. Who changed New Year to 1 April, and when?
8. Where did the custom of playing tricks on 1 April first spread to?
9. When can you be called the « fish of April»?
10. Give two examples of tricks played by the Americans and British.

III. FIND SYNONYMS FOR THE FOLLOWING WORDS IN THE INDICATED PARAGRAPHS (0,5 point per word)

11. tradition (paragraph 1)
12. massacre (paragraph 4)
13. made fun of (paragraph 5)
14. injury (paragraph 6)

II) LINGUISTIC COMPETENCE : (8 points)

Some words or grammar parts are missing from the text below. Choose the most appropriate ones from the list (A-J) for each gap (01-08) in the text. There is one extra word, which you do not need to use. Draw the table below into your answer sheet and write your answers in the right boxes. There is an example at the beginning (0).

Valentine's Day is named in honour of Saint Valentine, the patron saint of lovers who, it is believed, (0) _____ on Feb. 14 AD 270. (1)____ that time, the Roman emperor Claudius II cancelled all marriages and engagements in Rome, as he was having a hard time getting men join the military, and he believed (2) ____ men, being emotionally attached to their wives and families, (3)_____ good soldiers. However, Valentine secretly married couples until he was caught, then, refusing to (4)_____ his Christian beliefs, was sentenced to be beaten to death with clubs and have his head cut off.

Today, (5)____ cards are sent on Valentine's Day. But while the day is about love, it is (6) _____ differently around the world.

For example, in Spain books are often given on Feb. 14, while in Finland the day (7) _____ the honouring of friends, not lovers. In South Korea and Japan, women are to give chocolate to men on Valentine's Day, (8) _____ men are to give sweets to women on White Day one month later.

- a. marks
- b. while
- c. married
- d. celebrated
- e. was murdered
- f. many
- g. During
- h. renounce to
- i. as soon as
- i. renounce to

0	1	2	3	4	5	6	7	8
was murdered								

II) WRITING : (8 points)

Seuls les candidats de la série L traiteront les deux sujets. Les candidats des séries ES, S et SG, traiteront l'un des 2. sujets. Le nombre de mots exigés est de 150 à 200 (ES, S, SG). Pour la série L, le nombre de mots exigés pour chaque sujet est de 150 à 200.

Traitez l'un des deux sujets suivants :

Topic one : Every year on 1st April, April's Fool's Day is celebrated by some students . Do you agree or disagree with this kind of celebrations? Give your reasons.

Topic two : In Djibouti, some events like Eid and the New Year's Eve are commonly celebrated:

- Choose one event and write how you celebrate it.
- Who do you celebrate it with?
- Why, do you think, is it important to celebrate it?



Contenus	Compréhension écrite	Expression écrite	Total
Séries SG	12	10	20

The story of de Coca-Cola

What is the most recognizable object in the world? Could it be football? Or a Big-Mac? No, the answer is a Coca-Cola bottle. The famous Coca-Cola bottle is almost 100 years old!

5 Football and Big Mac are certainly part of life for lots of people; but Coca-Cola is now a permanent part of world culture. People know and drink Coca-Cola all over the world.

10 It is said that the Coca-Cola bottle is the most recognized object in the world. Hundreds of millions of people can recognize a Coke bottle by its *shape*, even if they cannot see it! And the famous Coca-Cola logo is the most famous *logo* in the world. *Unlike* any other famous commercial logo, it has not changed in 100 years!

15 But the story of Coca-Cola is even older than that. It was in 1886 that John Pemberton, a *druggist* in Atlanta, Georgia, invented a new type of *syrup*, using coca leaves, sugar and cola *nuts*, plus a few other secret *ingredients*! Pemberton sold it as a medicine; and with its coca (the *source* of cocaine), it must have made people feel good!

20 Nevertheless, Pemberton's medicine was not very successful, so he sold his secret *formula* to another druggist, Asa Candler. Candler was interested, because he had another idea; he thought that Pemberton's "medicine" would be much better if it was mixed with *soda*.

Candler was thus the man who really invented the drink Coca-Cola. At first he sold it in his drugstore; then he began selling the syrup to other drugstores, who used it with their soda fountains. Candler also *advertised* his new drink, and soon people were going to drugstores just to get a drink of Coca-cola.

25 Before long, other people became interested in the product, including a couple of businessmen who wanted to sell it in bottles. Candler sold them a *licence* to bottle the drink, and very quickly the men became millionaires. The famous bottle, with its very *distinctive* shape, was designed in 1916.

30 During the First World War, American soldiers in Europe began asking for Coca-Cola, so the Coca-cola company began to export to Europe. It was so popular with soldiers, that they then had to start bottling the drink in Europe.

Today, Coca-Cola is made in countries all over the world, including Russia

and China; it is the world's most popular drink.

- 35 As for the famous formula, it is probably the world's most valuable secret! The exact ingredients for making Coca-Cola are only known to a *handful* of people. And *as for* the « coca » that was in the original drink, that was *eliminated* in 1903. It was a drug, and too dangerous. Today's Coca-Cola contains caffeine, but not cocaine!

www. Linguapress.com

I) COMPREHENSION : (12 points)

I. CIRCLE THE RIGHT ANSWER (3 points).

1. The text is taken from...
 - a. a novel
 - b. website
 - c. a folktale
2. The text is about...
 - a. a big Mac
 - b. Coca-Cola
 - c. Coca nuts
3. A know people Coca-Cola's secret...
 - a. ingredients
 - b. bottle
 - c. story

II. ARE THE FOLLOWING SENTENCES TRUE OR FALSE? JUSTIFY YOUR ANSWERS BY QUOTING FROM THE TEXT. (5 points)

4. Coca-cola bottle is the most famous in the world.
5. Coca-cola bottle is half a century old.
6. Coca-cola has regularly changed its logo.
7. Coca-cola was first imported from Europe.
8. Asa Candler is the inventor of the drink coca-cola.

III. ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS (4 points)

9. What were the ingredients of coca-cola drink in 1886?
10. When did the Coca-Cola become popular with soldiers in Europe?
11. Why was the original Coca Cola drink ingredients eliminated in 1903?
12. What does the writer mean by the following sentence? Explain it in your own words.

"Coca-cola is now a permanent part of world culture."

II) WRITING : (8 points)

Topic 1: What's your favorite soft drink? Give your reasons.

Topic 2 : Imagine that you have a shop that sells Coca Cola, and your store is empty. You have requested several times from the company to supply you with a ton of Coca Cola drinks, but they failed to do it.

Write a letter to the manager and use the following hints;

- The quantity of cola you sell per week
- The problem you face
- Your requests and suggestions

Contenus	Compréhension écrite	Compétence linguistique	Expression écrite	Total
Séries SG	12	8	10	30

After 20 hours' travelling on three different planes, I was finally nearing my destination. From up in the air I searched for any sign of civilisation in the hundreds of miles of lakes and trees. I nearly missed Aklavik, which from the plane looked the size of my thumbnail.

5 It was here in Aklavik, a remote village in the Canadian Arctic Circle, with its 350 inhabitants, one grocery store and the snowy, bitter-cold wilderness as the only distraction, that I first became interested in medicine.

10 I had won a place on a gap-year programme to help out at the local school. The village of Aklavik is surrounded by breathtaking beauty, but is plagued by high levels of unemployment and by drug and alcohol abuse. As a teaching assistant, my job was to help out with everything from science to PE lessons, but in practice I found myself teaching. I also offered one-to-one tutoring for students with special needs. Many are suffering from the effects of foetal alcohol syndrome (FAS), a big problem within the Inuit and Gwich'in community. Foetal alcohol syndrome is the name given to the physical and mental damage caused to babies when women drink during pregnancy. The high unemployment rate here leads many people to turn to alcohol and drugs, and their children are affected. I tutored one girl who had the condition quite severely. At 13, she had a reading age of just six. I worked with her on practical skills such as cookery, finance skills and sewing. She was amazing. It was rewarding to watch her grow, but sad to see how something that could be prevented continued to affect people throughout their lives.

25 During that year I learned a lot about the community and their way of life, but also about myself. The town offered little entertainment, so we would read, play guitar and play board games. We went for walks. You only had to walk for five minutes and it felt like you were at the end of the world. The simple life is one of the best.

- 30 Since I didn't have the right A-levels to apply for a medicine course, at the end of my gap year I applied to do a law degree. But something inside me knew it was the wrong move and I changed my mind. I went back home to Wales and spent a year doing a chemistry A-level, therefore opening the doors to a career in medicine. In Aklavik I learned to be more versatile and resilient. The small things don't bother me anymore because I know
- 35 there are bigger problems. It's my dream to go back to Aklavik and work as a doctor.

The Guardian, August 16, 2008

I) COMPREHENSION : (12 points)

I. FILL IN THE TABLE WITH INFORMATION FROM THE TEXT. (4 points)

Village name	Aklavik
Location of the village	
Numbers of inhabitants of the village	
Common problem in the village	
Narrator's career ambition	

II. ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS (6 points)

1. What is the text talking about ?
2. How long was the narrator's journey to Aklavik ?
3. How does unemployment affect most of the people in the village ?
4. What does FAS stand for ?
5. What did the narrator learn during the gap year ?

III. WHAT DO THE FOLLOWING PRONOUNS REFER TO ?

1. I near missed Aklavik. (paragraph 1)
2. She had a reading age of just six. (paragraph 3)

II) LINGUISTIC COMPETENCE : (8 points)

Some words of grammar parts are missing from the text below. Write the number and the right answer in your answer sheet. There is an example at the beginning(0).

Volunteering (1).....a community project on your gap year is the(1) way to make a real difference to a local community and to (2) the lives of a society in need. There are (3) projects to choose from. (4) Helping to build an orphanage, improving medical care in your country(5) encouraging the cultural development of people in Asia. The one thing all community projects(6) in common is(7) they are(8) geared towards changing collective lives for the better, and in helping to accomplish this you will experience your own personal growth, develop invaluable new skills and gain a genuine sense of achievement.

- | | | |
|----------------|---------------|--------------|
| 1. a. with | b. on | c. of |
| 2. a. best | b. better | c. well |
| 3. a. improved | b. Improving | c. improve |
| 4. a. very | b. many | c. much |
| 5. a. such as | b. so | c. since |
| 6. a. but | b. then | c. or |
| 7. a. has | b. have | c. had |
| 8. a. that | b. therefore | c. before |
| 9. a. ultimate | b. ultimately | c. ultimatum |

II) WRITING : (8 points)

Seuls les candidats de la série L traiteront les deux sujets. Les candidats des séries ES, S et SG, traiteront l'un des 2. sujets. Le nombre de mots exigés est de 150 à 200 (ES, S, SG). Pour la série L, le nombre de mots exigés pour chaque sujet est de 150 à 200.

Topic 1 : As a volunteer, what would you like to do for your community ? Use the following for hints.

- Areas of volunteering(teaching, cleaning, food distribution etc)
- Reasons for volunteering.

Topic 2 : What would you like to study at the university? Give reasons.

MATHS



L'utilisation d'une calculatrice est autorisée.

Le candidat est invité à faire figurer sur la copie toute trace de recherche même incomplète ou non fructueuse, qu'il aura développée. Il est rappelé que la qualité de la rédaction, la clarté et la précision des raisonnements seront prises en compte dans l'appréciation des copies.

Exercice 1 (5 points)

Une réponse exacte rapporte 1 point. Une réponse fausse ou l'absence de réponse ne rapporte ni enlève de point. Pour chaque question, trois réponses sont proposées, une seule des trois réponses est correcte. Indiquer sur la copie la lettre correspondant à la question et recopier la réponse choisie. **Aucune justification n'est demandée.**

1. Soit la suite (u_n) est définie pour tout entier naturel n par :

$u_n = 200$ et $u_{n+1} = 0,75u_n + 500$. On considère la suite géométrique (v_n) de raison 0,75 et de premier terme $v_n = 1800$ tel que pour tout entier naturel n , $v_n = 2000 - u_n$.

L'expression de u_n en fonction de n est :

a. $1\,800 \times 0,75^n$ b. $2\,000 - 1\,800 \times 0,75^n$ c. $0,75(n-1) + 500$

2. Soit g la fonction définie sur \mathbf{R} par : $g(x) = (3x + 2)(x^2 + 3x - 1)$.

La dérivée sur \mathbf{R} de la fonction g est :

a. $g'(x) = (3)(2x^2 + 3)$ b. $g'(x) = (2x + 3)(3x + 2)$ c. $g'(x) = 9x^2 + 22x + 3$.

3.

	A	B	C	D
1	Référence de l'article	Prix HT en DJF	Taxe	Prix TTC en DJF
2	125364DA	26 400	7%	
3	125127DE	14 260	12%	
4	201758HB	21 000	34%	
5	301465GE	85 000	9%	
6	784326AK	2 500	10%	

Pour compléter la plage de cellule D2 : D6, la formule à saisir dans D2 puis à tirer vers le bas est :

a. $=B2*C2$ b. $=B2*(1+\$C2)$ c. $=B2*(1+C\$2)$

4. On emprunte à une banque 2 500 000 DJF sur 3 ans au taux annuel de 11 %. Les remboursements sont mensuels. Le montant d'une mensualité est environ :

$$\text{Formule : } m = \frac{C \times t}{1 - (1+t)^{-n}}$$

a. 281 576 DJF

b. 81 847 DJF

c. 69 444 DJF

5. Soit X est une variable aléatoire qui suit la loi normale $N(0 ; 1)$ et m un nombre réel tel que $p(X \geq m) \approx 0,35$. Alors on peut en déduire que :

a. m est négatifb. $m > 1$ c. $0 < m < 1$

Exercice 2 (5 points)

1. Donner le tableau de variations de la fonction g sur $[0 ; +\infty[$.

2. En déduire le signe $g(x)$ sur $[0 ; +\infty[$.

3. On considère la fonction f définie sur l'intervalle $[0 ; +\infty[$ par $f(x) = \frac{x^3 + 2x^2 - 3}{x + 1}$.

a. Montrer que $f(x) = \frac{g(x)}{(x+1)^2}$.

b. Calculer la limite de f en $+\infty$.

c. Dresser le tableau de variations de la fonction f sur $[0 ; +\infty[$.

4. a. Montrer que l'équation $f(x) = 1$ admet

une unique solution. On note α cette solution.

b. Donner une valeur approchée α à 10^{-2} près.

5.

a. Donner la valeur affichée par l'algorithme ci-contre pour $M = 300$.

b. Que fait cet algorithme ?

Variables

M et y sont des nombres réels
 x est un entier naturel

Entrée

Saisir M

Traitement

Affecter à x la valeur 1

Affecter à y la valeur 0

Tant que $M > y$

x prend la valeur $x + 1$

y prend la valeur $\frac{x^3 + 2x^2 - 3}{x + 1}$

Fin tant que

Sortie

Afficher x

Exercice 3 (6 points)

Le tableau ci-dessous indique l'effectif des élèves en classe de terminale dans l'enseignement secondaire public à Djibouti.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
2	Rang x_i	0	1	2	3	4	5	6	7	8
3	Effectif y_i	1529	1589	1724	2159	2414	3163	3524	4075	4621
4	Taux d'évolution global		0,039	0,128	0,412	0,579	1,069			
5	Taux d'évolution moyen		0,039	0,062	0,122	0,121	0,156			

Source : MENFOP/Service statistique - Annuaire Statistiques

1. a. Déterminer le taux d'évolution global, exprimé en pourcentage et arrondi à l'entier, entre 2005 et 2013, de l'effectif des élèves en classe de terminale dans l'enseignement secondaire public à Djibouti.

b. Une formule saisie dans la cellule C4 puis tiré vers la droite permet de calculer le taux d'évolution global entre 2005 et l'année 2005+ n où n est un entier naturel non nul. Donner cette formule.

2. a. Justifier alors que le taux d'évolution moyen de l'effectif des élèves en classe de terminale dans l'enseignement secondaire public à Djibouti sur cette période, arrondi à l'entier, est égal à 15%.

b. Une formule saisie dans la cellule C5 puis tiré vers la droite permet de calculer le taux d'évolution moyen entre 2005 et l'année 2005+ n où n est un entier naturel non nul. Donner cette formule.

3. On fait l'hypothèse que l'effectif des élèves en classe de terminale dans l'enseignement secondaire public à Djibouti continue d'augmenter annuellement de 15% pour les cinq années à venir. Selon cette hypothèse, quel serait l'effectif des candidats aux baccalauréats dans l'enseignement public à Djibouti en 2015 ?

4. On sait que l'effectif des candidats aux baccalauréats dans l'enseignement public à Djibouti en 2015 est de 6226. Que peut-on dire de la validité de l'hypothèse précédente ?

Exercice 4 (4 points)

Une société de surveillance et de gardiennage de Djibouti-ville compte 350 employés. Chaque employé bénéficie d'un mois de congé annuel. Une étude portant sur le séjour des employés durant leur dernier congé montre que :

- 35 % des employés passent leur congé à Djibouti-ville.
- 60 % des employés passent leur congé dans une région de l'intérieur.
- 5% des employés passent leur congé à l'étranger.

L'étude montre aussi que 40 % des employés allant dans une région de Djibouti et 75 % des employés allant à l'étranger vont dans un village sans électricité et sans internet.

On choisit au hasard un employé. On note

- D l'événement : « l'employé a passé son dernier congé à Djibouti »
- G l'événement : « l'employé a passé son dernier congé dans une région de Djibouti »
- E l'événement : « l'employé a passé son dernier congé à l'étranger »
- V l'événement : « l'employé a passé son dernier congé dans un village sans électricité et sans internet ».

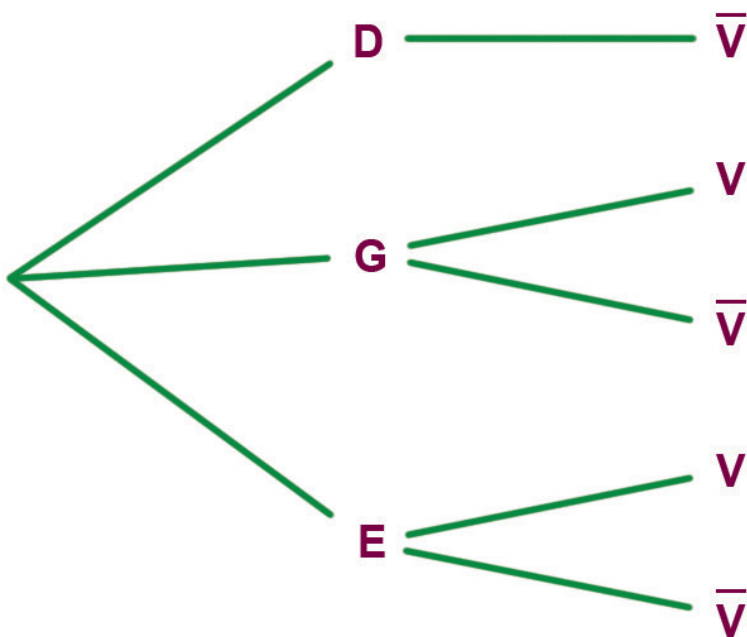
Un arbre de probabilité illustrant la situation est donné dans l'annexe 1 de la page 6.

1. Compléter l'arbre de probabilité.
2. Traduire par une phrase l'événement $E \cap V$.
3. a. Calculer la probabilité $p(E \cap V)$.
b. Montrer que la probabilité $p(V) = 0,2775$.
4. Un employé choisi de passer son dernier congé dans un village sans électricité et sans internet. Quelle est la probabilité qu'il ait passé son congé à Djibouti-ville ?
5. Le service des ressources humaines de la société affirme que 12% des employés ont demandé à partir en congé durant le mois de Ramadan.

Le PDG de la société consulte le planning de demande de congé d'un échantillon de 60 employés. Il observe que 6 employés ont demandé à partir en congé durant le mois de ramadan.

- a. Calculer dans l'échantillon prélevé, la fréquence des employés demandant un congé durant le ramadan.
- b. Le PDG peut-il conclure avec un risque de se tromper de 5%, que l'affirmation du service des ressources humaines est correcte ?

ANNEXE (à compléter)



Items 8, 9, 10 et 11 (4 points)

On considère les suites (u_n) et (v_n) définies pour tout entier naturel n par la feuille de calcul ci-contre.

	B3	f_x	=3*B2-8	
	A	B	C	D
1	n	u_n	v_n	
2	0	5	2	
3	1	7	4	
4	2	13	10	
5	3	31	28	
6	4	85	82	
7	5	247	244	
8	6	733	730	
9	7	2191	2188	
10	8	6565	6562	
11	9	19687	19684	

- Donner la valeur u_0 .
- Donner la formule saisie dans la cellule B11.
- Donner l'expression de la suite u_{n+1} en fonction de u_n .
- Conjecturer l'expression de la suite v_n en fonction de u_n .

Items 12 et 13 (2 points) Vrai ou Faux sans justification

On considère la variable aléatoire X suivant la loi normale $\mathcal{N}(\mu; \sigma^2)$ de moyenne $\mu = 20$ et d'écart-type $\sigma = 5$.

- Déterminer la probabilité $p(X \leq 20)$.
- Déterminer la probabilité $p(15 \leq X \leq 25)$.

Items 14, 15 et 16 (3 point)

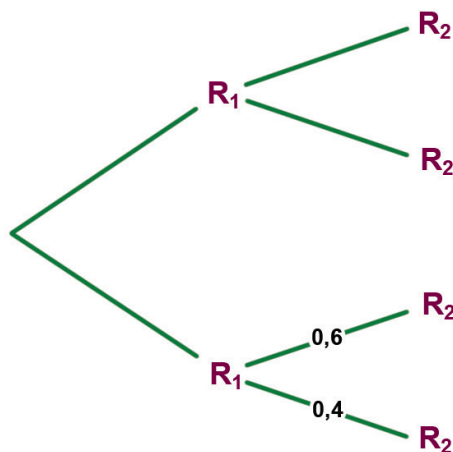
Une urne contient des boules indiscernables au toucher : 6 rouges et 4 vertes. On tire successivement et avec remise deux boules de l'urne.

On note :

R_1 l'événement « Tirer une boule rouge au premier tirage »

R_2 l'événement « Tirer une boule rouge au second tirage ».

- Reproduire et compléter l'arbre ci-dessus.
- Calculer la probabilité d'avoir deux boules rouges.
- Montrer que la probabilité d'avoir une boule rouge au second tirage est 0,6.



Exercice 1 (4 points)

Pour une série statistique à deux variables x et y , la droite d'ajustement (d) obtenue par la méthode des moindres carrés a pour équation $y = 2,3x + 1,4$.

1. Sachant que la moyenne \bar{x} est égale à 1,5, déterminer l'ordonnée du point moyen G du nuage de point.
2. Utiliser l'équation de la droite (d) pour donner une estimation de l'ordonnée du point du nuage d'abscisse 15.
3. Sachant qu'un point du nuage de point a pour ordonnée 17,5, donner une estimation de l'abscisse de ce point.



L'utilisation d'une calculatrice est autorisée.

Le candidat est invité à faire figurer sur la copie toute trace de recherche même incomplète ou non fructueuse, qu'il aura développée. Il est rappelé que la qualité de la rédaction, la clarté et la précision des raisonnements seront prises en compte dans l'appréciation des copies.

Exercice 1 (5 points)

Les questions ci-dessous sont indépendantes.

Pour chacune des questions ci-dessous, une seule des réponses proposées est exacte. Une réponse exacte rapporte 1 point, une réponse fautive enlève 0,5 point et l'absence de réponse ne rapporte ni n'enlève aucun point. Aucune justification n'est demandée.

- La valeur d'une action cotée en Bourse a baissé de 37,5%. Sa valeur a été multipliée par
 a. 0,375. b. 1,375. c. 1,625. d. 0,625.
- Le prix d'une pension alimentaire a augmenté le premier mois de 2 % puis a baissé le second mois de 10 %. Le taux d'évolution moyen mensuel (à 0,01 % près) est:
 a. - 4 % b. 4, 2 % c. - 4, 19 % d. 3, 83%
- Voici un algorithme permettant de calculer le coefficient multiplicateur :

Variables

T et C.

Entrée

Saisir T

Traitement

$(1 + T / 100) \rightarrow C$

Sortie

Afficher C

Si $T = - 2 \%$ alors l'algorithme affiche.

- 1,02
- 0,98
- 0,96
- 1,98

4. La suite (U_n) est une suite arithmétique de premier terme $U_0 = 100$ et de raison $r = -2,3$. On donne ci-dessous un extrait d'une feuille de calcul.

	A	B
1	n	U_n
2	0	100
3	1	
4	2	
5	3	
6	4	

La formule à entrer en B3 et à recopier vers le bas pour obtenir les termes successifs de la suite (U_n) est :

a. = B\$2 - 2, 3 b. = \$B\$2 - 2, 3 c. = B2 - 2, 3 d. = 100 - 2, 3

5. Soit $f(x) = \frac{5x^4 + 4x^2 + 2}{2x^4 + 3x^2 + 1}$ définie sur \mathbf{R} .

a. $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = +\infty$ b. $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = -\infty$ c. $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = \frac{5}{2}$ d. $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = 0$

Exercice 2 (5 points)

Le but de l'exercice est d'étudier l'évolution de l'indice de fécondité d'un pays depuis 2005.

Partie A : Étude de la période 2005-2015

Voici l'évolution de l'indice de fécondité de 2005 à 2015 :

Année	2005	2010	2015
Indice de fécondité	3,45	2,62	2,43

1.

a. Calculer le taux d'évolution global de l'indice de fécondité de ce pays entre 2005 et 2015. Arrondir le résultat à 0,01 %.

b. Calculer le taux d'évolution annuel moyen de l'indice de fécondité entre 2005 et 2015. Arrondir le résultat à 0,01 %.

2. On décide de modéliser l'évolution de l'indice de fécondité par une baisse annuelle constante de 3,4 %. On définit une suite (U_n) où U_n représente la valeur de l'indice de fécondité selon ce modèle pour l'année $(2005 + n)$. Ainsi $U_0 = 3,45$.

2.

- a. Justifier que la suite (U_n) est une suite géométrique. Préciser sa raison.
- b. En déduire une expression de U_n en fonction de n .
- c. D'après ce modèle quel serait l'indice de fécondité en 2020 ? Arrondir le résultat à 0,01.

Partie B : Étude de la période 2011-2015

Le tableau suivant donne l'évolution de l'indice de fécondité du même pays de 2011 à 2015.

Année	2011	2012	2013	2014	2015
Rang de l'année : x_i	1	2	3	4	5
Indice de fécondité : y_i	2,56	2,52	2,48	2,46	2,43

Une représentation du nuage de points $M(x_i, y_i)$ associé à cette série statistique est donnée dans un repère orthogonal en feuille Annexe joint.

1. Déterminer par la méthode des moindres carrés, à l'aide de la calculatrice, une équation de la droite (D) d'ajustement de y en x sous la forme $y = ax + b$ (arrondir les coefficients au millième).
2. On suppose qu'une équation de la droite (D) est : $y = -0,03x + 2,59$
 - a. Tracer la droite (D) sur le graphique fourni en **Annexe**.
 - b. D'après ce modèle, quel serait l'indice de fécondité de ce pays en 2020 ?

Partie C : Choix du modèle

L'indice de fécondité en 2019 était de 2,34. Des deux modèles étudiés, lequel vous paraît le plus pertinent pour prévoir l'indice de fécondité en 2020 ? Justifier votre réponse.

Exercice 3 (4 points)

Le jour de la grande journée de promotion, 20 % des clients qui entrent dans le magasin ont été contactés lors de la campagne publicitaire.

Une étude statistique montre que :

- La probabilité qu'un client effectue un achat sachant qu'il a été contacté au cours de la campagne publicitaire est de 0,12.
- La probabilité qu'un client effectue un achat sachant qu'il n'a pas été contacté au cours de la campagne publicitaire est de 0,03.

On choisit au hasard un client du magasin lors de cette grande journée de promotion.

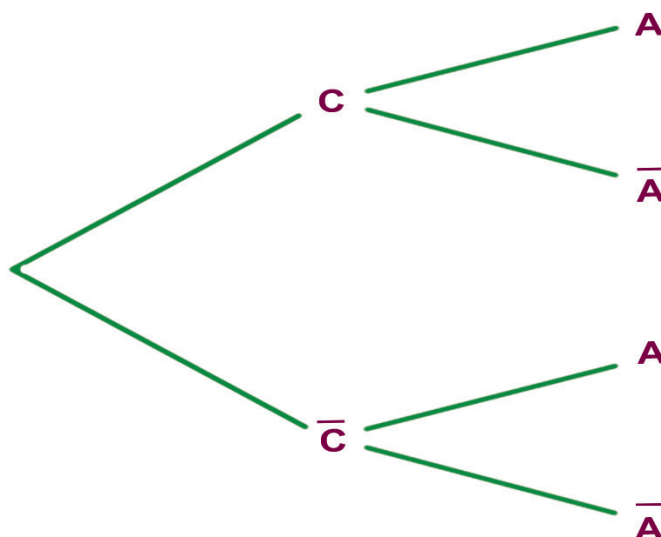
On admet que chaque client a la même probabilité d'être choisi.

On définit les événements suivants :

- C : « le client choisi a été contacté lors de la campagne publicitaire. »
- A : « le client choisi a effectué un achat. »

1. Donner à partir des informations de l'énoncé, les probabilités de $p(C)$ et $p_c(A)$.

2. Reproduire et compléter l'arbre de probabilités ci-dessous.



3.

- Définir par une phrase l'événement $(C \cap A)$.
- Calculer $p(C \cap A)$.

4. Montrer que la probabilité de l'événement A est égal à 0,048.

Exercice 4 (points)

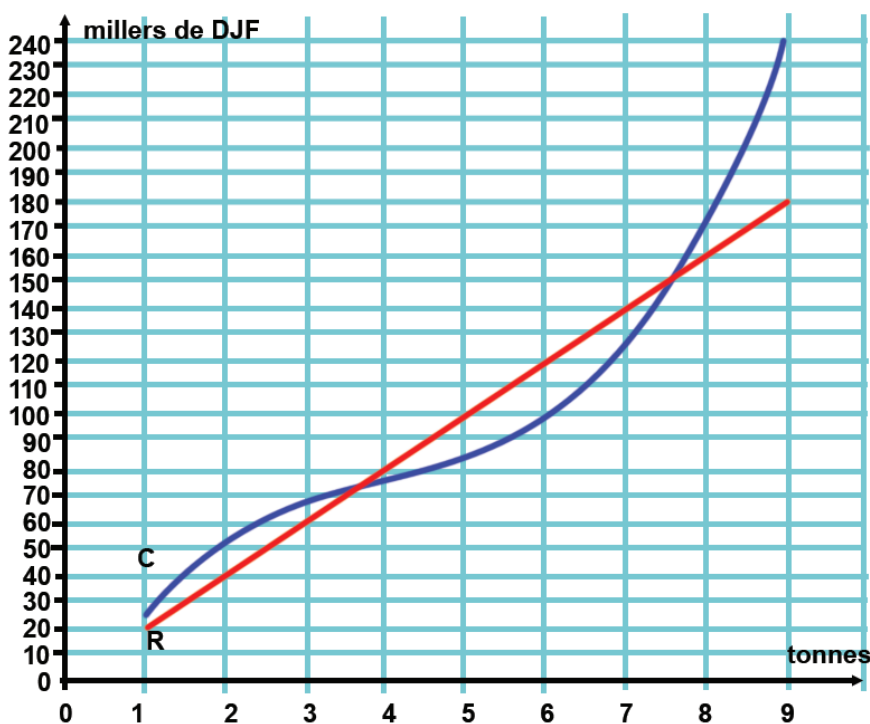
Une entreprise fabrique un produit dont la production mensuelle x exprimée en tonnes est comprise entre 1 et 9. Le coût total de fabrication mensuel, exprimé en milliers de DJF, est donné par la fonction c définie sur l'intervalle $[1 ; 9]$ par :

$$C(x) = x^3 - 12x^2 - 50x - 20$$

Chaque tonne de ce produit est vendue 20 000 DJF. La recette mensuelle, exprimée en milliers de DJF, est donc donnée par :

La fonction r définie sur l'intervalle $[1 ; 9]$ par: $r(x) = 20x$.

On appelle C la courbe représentative de la fonction c et R celle de la fonction r . Ces courbes sont représentées dans le repère ci-dessous.

**Partie A**

Dans cette partie, on répondra aux questions en utilisant uniquement le graphique ci-dessus. Les réponses seront données avec la précision que permet le graphique.

1. Quel est le coût de fabrication pour 1 tonne produite ? pour 6 tonnes ?

2. a. Est-il rentable pour l'entreprise de produire 1 tonne ? 6 tonnes ? Justifier la réponse.

b. Pour quelles productions mensuelles l'entreprise gagne-t-elle de l'argent ?

Partie B

Le bénéfice mensuel, exprimé en milliers de DJF, est donné par une fonction b définie sur $[1 ; 9]$.

1. a. Justifier que pour tout réel x appartenant à l'intervalle $[1 ; 9]$,

$$b(x) = -x^3 + 12x^2 - 36x + 20$$

Calculer : $b(1)$ et $b(9)$.

2. On suppose que la fonction b est dérivable sur l'intervalle $[1 ; 9]$ et on note b' sa fonction dérivée.

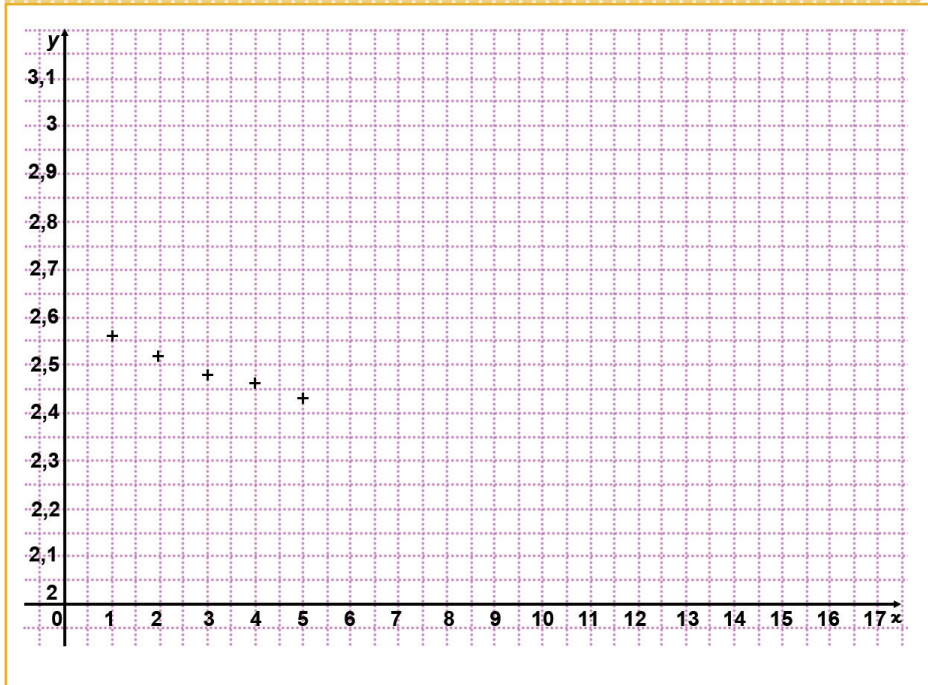
Vérifier que pour tout réel x appartenant à l'intervalle $[1 ; 9]$, $b'(x) = 3(x - 2)(6 - x)$

1. a. Étudier le signe de $b'(x)$ sur l'intervalle $[1 ; 9]$. On pourra utiliser un tableau de signes.

b. En déduire le tableau de variation de b sur l'intervalle $[1 ; 9]$.

c. Pour quelle valeur de x la fonction b admet-elle un maximum ? Préciser la valeur de ce maximum.

ANNEXE (à compléter)



FRANÇAIS



L'usage des calculatrices et des dictionnaires est interdit.

Thématiques : Guerre et colonisation

Corpus de documents :

Document 1 : Thomas Ankara, *Discours à ADDIS ABEBA, 29 juillet 1987*

Document 2 : Thomas Ankara, *Discours à ADDIS ABEBA, 29 juillet 1987*

Document 1

29 juillet 1987, Thomas Sankara assiste à Addis-Abeba aux travaux de la vingt-cinquième Conférence au sommet des pays membres de l'OUA. Il y délivre le discours ci-après. Il a été retranscrit à partir d'un enregistrement. Le président de séance était Kennetg Kaunda de Zambie.

1 **Monsieur le président ; Messieurs les chefs des délégations :**

Je voudrais qu'à cet instant nous puissions parler de cette autre question qui nous tiraille : la question de la dette, la question de la situation économique de l'Afrique. Autant que la paix, elle est une condition importante de notre survie. Et c'est pourquoi j'ai cru devoir vous imposer quelques minutes supplémentaires pour que nous en parlions. [...]

Je voudrais vous dire, Monsieur le président, que la question de la dette est une question que nous ne saurions occulter. [...] Les origines de la dette remontent aux origines du colonialisme. Ceux qui se sont transformés en « assistants techniques » . En fait, nous devrions dire en assassins techniques. Et ce sont eux qui nous ont proposé des sources de financement, des « bailleurs de fonds ». Un terme que l'on emploie chaque jour comme s'il y avait des hommes dont le « bâillement » suffirait à créer le développement chez d'autres. Ces bailleurs de fonds nous ont été conseillés, recommandés. On nous a présenté des dossiers et des montages financiers alléchants. Nous nous sommes endettés pour cinquante ans, soixante ans et même plus. C'est-à-dire que l'on nous a amenés à compromettre nos peuples pendant cinquante ans et plus. La dette sous sa forme actuelle, est une reconquête savamment organisée de l'Afrique, pour que sa croissance et son développement obéissent à des paliers, à des normes qui nous sont totalement étrangers. Faisant en sorte que chacun de nous devienne l'esclave financier, c'est-à-dire l'esclave

25 tout court, de ceux qui ont eu l'opportunité, la ruse, la fourberie de placer des
fonds chez nous avec l'obligation de rembourser. On nous dit de rembourser
la dette. Ce n'est pas une question morale. Ce n'est point une question de ce
prétendu honneur que de rembourser ou de ne pas rembourser. Monsieur le
président : Nous avons écouté et applaudi la première ministre de Norvège
30 lorsqu'elle est intervenue ici même. Elle a dit, elle qui est européenne, que
toute la dette ne peut pas être remboursée. Je voudrais simplement la
compléter et dire que la dette ne peut pas être remboursée. La dette ne
peut pas être remboursée parce que d'abord si nous ne payons pas, nos
bailleurs de fonds ne mourront pas. Soyons-en sûrs. Par contre si nous payons,
c'est nous qui allons mourir. Soyons-en sûrs également. Ceux qui nous ont
35 conduits à l'endettement ont joué comme au casino. Tant qu'ils gagnaient, il
n'y avait point de débat. Maintenant qu'ils perdent au jeu, ils nous exigent
le remboursement. Et on parle de crise. Non, Monsieur le président, ils ont
joué, ils ont perdu, c'est la règle du jeu. Et la vie continue. [Applaudissements]
Nous ne pouvons pas rembourser la dette parce que nous n'avons pas de quoi
40 payer. Nous ne pouvons pas rembourser la dette parce que nous ne sommes
pas responsables de la dette. Nous ne pouvons pas payer la dette parce qu'au
contraire les autres nous doivent ce que les plus grandes richesses ne pourront
jamais payer, c'est-à-dire la dette de sang. C'est notre sang qui a été versé. On
parle du Plan Marshall qui a refait l'Europe économique. Mais l'on ne parle pas
45 du Plan africain qui a permis à l'Europe de faire face aux hordes hitlériennes
lorsque leurs économies étaient menacées, leurs stabilités étaient menacées.
Qui a sauvé l'Europe ? C'est l'Afrique. On en parle très peu. On parle si peu que
nous ne pouvons, nous, être complices de ce silence ingrat. Si les autres ne
peuvent pas chanter nos louanges, nous en avons au moins le devoir de dire
50 que nos pères furent courageux et que nos anciens combattants ont sauvé
l'Europe et finalement ont permis au monde de se débarrasser du nazisme. La
dette, c'est aussi la conséquence des affrontements. Lorsqu'on nous parle de
crise économique, on oublie de nous dire que la crise n'est pas venue de façon
subite. La crise existe de tout temps et elle ira en s'aggravant chaque fois que
55 les masses populaires seront de plus en plus conscientes de leurs droits face
aux exploités. Il y a crise aujourd'hui parce que les masses refusent que les
richesses soient concentrées entre les mains de quelques individus. Il y a crise
parce que quelques individus déposent dans des banques à l'étranger des
sommes colossales qui suffiraient à développer l'Afrique. Il y a crise parce que
face à ces richesses individuelles que l'on peut nommer, les masses populaires
refusent de vivre dans les ghettos et les bas-quartiers.

Document 2

Thomas Sankara, *Discours à Addis Abeba*, 29 juillet 1987.

1 L'Afrique serait un continent pauvre et mourant. Est-ce vrai ? Elle ne
 survivrait que grâce à la charité occidentale ? Et ceci ? Et si l'Afrique était un
 continent très riche de ressources naturelles, avec, mondialement, 6 pays
 5 sur 10 parmi les plus florissants du monde ? Avec une forte augmentation
 continue de leur PIB ? Ceci, les chiffres le martèlent. Et si, lorsque qu'elle reçoit
 100 milliards de dollars, il lui était pris 500 milliards de dollars et plus ? Et si
 c'est bien l'Afrique qui aide l'occident et non l'inverse ? Etc. Nous allons vérifier
 tout ceci.

10 **L'argent fait sur le dos de l'Afrique par le franc CFA, « l'impôt colonial » et les
 avoirs de réserves de changes ?**

« 14 pays africains sont obligés par la France, à travers le pacte colonial,
 de mettre 85% de leurs réserves à la banque centrale de France sous le
 contrôle du ministère des finances français. Jusqu'à maintenant, en 2014,
 le Togo et environ 13 autres pays africains doivent encore payer la dette
 15 coloniale (sic) en France. Les dirigeants africains qui refusent sont tués ou
 victimes de coup d'état. Ceux qui obéissent sont soutenus et récompensés
 par la France grâce à un style de vie somptueux, tandis que leurs populations
 endurent la misère et le désespoir. Les pays africains doivent déposer leurs
 réserves monétaires nationales en France à la banque centrale. La politique
 20 monétaire de la France régissant un tel regroupement diversifié de pays
 africain est simple car il est, géré par le Trésor français, sans en référer aux
 autorités fiscales centrales comme l'UEMOA ou de la CEMAC. Selon les termes
 de l'accord qui a été mis en place par la banque centrale du CFA, chaque
 Banque centrale de chaque pays africain est obligée de garder au moins
 25 65 % de ses réserves de change dans un « compte d'opérations » tenu au
 Trésor français, ainsi qu'un autre 20 % pour couvrir les passifs financiers. [...] S'y
 ajoute un concept plus difficile à concevoir : l'Afrique est maintenue dans
 l'esclavage monétaire puisque, avec sa monnaie libre, elle deviendrait le 1er
 continent riche du monde... Soit, par exemple, alors que le pays possède les
 30 réserves effectives en or, de devoir donner 5 000 unités de sa monnaie pour
 ne recevoir qu'une seule des pays occidentaux. L'injustice si dissymétrique
 des changes maintient l'Afrique en infériorité permanente. Elle ne peut avoir
 de politique monétaire souveraine. Bref, elle ne peut gérer librement ses
 richesses. Enfin, la situation juridictionnelle est bien comme si l'Afrique
 35 était mise sous tutelle juridique. Alors que tant de faits laissent à penser que ce
 sont les financiers internationaux qui devraient être placés, et vite, sous tutelle
 juridique ! [...]

La diffamation permanente par les médias ?

- 40 Cette partie constitue la partie la plus développée de l'article puisque c'est là que siège l'incroyable. Tout le système organisé de pillage ne peut continuer que parce que l'image d'une Afrique pauvre et mourante qui ne survit que grâce à la charité occidentale est martelée sans cesse à coups de millions de dollars. Parfois même donnés par de généreux donateurs, ces dollars – oui à travers les
- 40 *ONG qui véhiculent fortement cette image*. Ou qui sont instrumentalisées pour. Donc l'Afrique est le continent le plus riche telle est la vérité. Ce pourquoi elle est tant pillée. Sinon pourquoi tant de convoitises si c'était vraiment un continent...si pauvre ? Allons donc ! Non l'occident dépend – par contre - énormément de l'Afrique et il veut maintenir « *l'aide gratuite* » que constituait le colonialisme. Il ne le peut que par l'image. Comment fonctionne la
- 45 diffamatoire *image médiatique* ? Donc comment la violence est organisée volontairement en Afrique ? Oui par ses pillards mêmes. L'Afrique n'a pas besoin de la « protection » armée (sic) de l'occident – elle a juste besoin qu'ils s'en aillent définitivement de tous ses pays. Depuis ses très illégales invasions afin d'arracher des humains et les réduire à l'esclavage, jusqu'aux colonialismes
- 50 et, donc, ...le très virulent post-colonialisme – il reste tellement évident que, sans l'occident superflu, l'Afrique se sentirait infiniment mieux.

Article, *imagiter.over-blog.com*, 3 juillet 2016.

1. Résumé (6 points) :

Vous ferez le résumé du document B en 10 lignes.

2. Questions d'analyse (4 points) :

- a. Quelles sont les causes de la misère en Afrique selon ces documents ? Justifiez avec les éléments du texte.
- b. En quoi le document B complète-t-il la vision de Thomas Sankara ? Justifiez votre réponse.

3. Synthèse guidée (10 points) :

Vous ferez la synthèse de ces deux documents en analysant la critique du monde occidental et l'image de l'Afrique.



L'usage des calculatrices et des dictionnaires est interdit.

Thématiques : Pouvoir et engagement

Corpus de documents :

Document 1 : Rabah belamri, *mémoire en archipel*, 1990

Document 2 : Denis Diderot, *encyclopédie*, « Autorité politique » 1751

Document 1

Ce conte rapporte les mésaventures engendrées par l'animal favori du roi, un éléphant, ravageant les terres des paysans. Seul Jeha tente un instant de faire valoir ses droits, mais la passivité du peuple terrifié le contraint à renoncer à toute revendication

1 « — Raconte-nous l'histoire de l'éléphant du roi, mère !

— Mais vous la connaissez déjà.

— Ça ne fait rien. Raconte encore.

5 Et nous ne la laissons en paix que lorsqu'elle commençait à nous raconter l'histoire de l'éléphant du roi.

Il y avait un roi qui possédait un gros éléphant. Il l'aimait beaucoup et le laissait libre de ses mouvements. L'éléphant allait partout : traversant les champs et les jardins, causant sur son passage des dégâts considérables. La population se taisait, n'osant protester auprès du souverain par peur de le contrarier. Or, 10 un jour, Jeha, qui venait d'assister au saccage de son champ de blé, son bien unique, dit à ses compatriotes :

— Mes frères, soyons courageux et allons voir le roi tous ensemble pour lui dire que son éléphant nous fait du mal. Il nous ruinera. Nous finirons par mourir de faim.

15 — Mais lequel d'entre nous sera assez fou pour s'adresser au roi ? dirent les gens, craintifs.

Jeha réfléchit un instant et déclara :

— Puisque vous avez peur, je parlerai le premier. Je dirai : Sire, sauf ton respect,

20 ton éléphant... et vous à l'unisson, vous poursuivrez : nous fait du mal. Ainsi personne ne sera mis à l'avant. Et si nous devions encourir la colère du roi, nous la subirions tous.

Quand le roi apparut sur son balcon et fit signe au peuple rassemblé à ses pieds de présenter ses doléances, Jeha prit la parole :

— Sire, sauf ton respect, ton éléphant...

25 Le peuple demeura muet, et la suite de la phrase ne vint pas.

— Qu'a-t-il donc, mon éléphant ? s'enquit le roi, les yeux posés sur Jeha.

Jeha ne perdit pas contenance.

— Sire, sauf ton respect, ton éléphant... reprit-il en se retournant vers ses compagnons qui, tête basse, semblaient avoir perdu l'usage de la parole.

30 — Parle donc Jeha ! Qu'as-tu à reprocher à mon éléphant ?

Jeha se gratta la tête, embarrassé, soupira avec découragement.

— Sire, sauf ton respect, ton éléphant...

Il attendit un moment. Le peuple refusait de parler. Le peuple avait peur de son roi.

35 — Alors Jeha veux-tu bien parler ! lança le roi avec impatience.

— Oui, Sire ! dit Jeha d'une voix raffermie. Nous sommes venus te dire que ton éléphant nous fait le plus grand bien. Nous l'aimons et nous souhaitons avoir d'autres éléphants pour lui tenir compagnie, une dizaine, Sire. Ça égayera (1) notre pays et nos existences. Et tes sujets, Sire, sont disposés à participer à leur achat.

Rabah Belamri, *Mémoire en archipel*, 1990.

(1) Egayer : amuser, rendre gai.

Document 2 :

Diderot, philosophe et homme de lettres du 18^{ème} siècle traite ici de la question politique. Cet article est tiré de l'Encyclopédie dans lequel Diderot dénonce l'abus de pouvoir et l'oppression de ceux qui l'exercent.

1 Aucun homme n'a reçu de la nature le droit de commander aux autres. La
liberté est un présent du Ciel, et chaque individu de la même espèce a le droit
d'en jouir aussitôt qu'il jouit de la raison. Si la nature a établi quelque autorité,
c'est la puissance paternelle : mais la puissance paternelle a ses bornes ; et
5 dans l'état de nature, elle finirait aussitôt que les enfants seraient en état de se
conduire. Toute autre autorité vient d'une autre origine que la nature. Qu'on
examine bien et on la fera toujours remonter à l'une de ces deux sources : ou la
force et la violence de celui qui s'en est emparé ; ou le consentement de ceux
qui y sont soumis par un contrat fait ou supposé entre eux et celui à qui ils ont
10 déféré l'autorité.

 La puissance qui s'acquiert par la violence n'est qu'une usurpation et ne
dure qu'autant que la force de celui qui commande l'emporte sur celle de ceux
qui obéissent ; en sorte que, si ces derniers deviennent à leur tour les plus
forts, et qu'ils secouent le joug, ils le font avec autant de droit et de justice que
15 l'autre qui le leur avait imposé. La même loi qui a fait l'autorité la défait alors :
c'est la loi du plus fort.

 Quelque fois l'autorité qui s'établit par la violence change de nature ; c'est
lorsqu'elle continue et se maintient du consentement exprès de ceux qu'on a
soumis : mais elle rentre par là dans la seconde espèce dont je vais parler et
20 celui qui se l'était arrogée devenant alors prince cesse d'être tyran.

 La puissance, qui vient du consentement des peuples, suppose
nécessairement des conditions qui en rendent l'usage légitime, utile à la
société, avantageux à la république, et qui la fixent et la restreignent entre
des limites ; car l'homme ne doit ni ne peut se donner entièrement et sans
25 réserve à un autre homme, parce qu'il a un maître supérieur au-dessus de tout,
à qui seul il appartient tout entier. C'est Dieu, dont le pouvoir est, toujours
immédiat sur la créature, maître aussi jaloux qu'absolu, qui ne perd jamais de
ses droits et ne les communique point. Il permet pour le bien commun et pour
le maintien de la société que les hommes établissent entre eux un ordre de
30 subordination, qu'ils obéissent à l'un d'eux ; mais il veut que ce soit par raison
et avec mesure, et non pas aveuglément et sans réserve, afin que la créature
ne s'arroe pas les droits du Créateur. Toute autre soumission est le véritable
crime de l'idolâtrie. Fléchir le genou devant un homme ou devant une image
n'est qu'une cérémonie extérieure, dont le vrai Dieu qui demande le cœur et
35 l'esprit ne se soucie guère et qu'il abandonne à l'institution des hommes pour

40 en faire, comme il leur conviendra, des marques d'un culte civil et politique, ou d'un culte de religion. Ainsi ce ne sont point ces cérémonies en elles-mêmes, mais l'esprit de leur établissement, qui en rend la pratique innocente ou criminelle. Un Anglais n'a point de scrupule à servir le roi le genou en terre ; le cérémonial ne signifie que ce qu'on a voulu qu'il signifîât, mais livrer son cœur, son esprit et sa conduite sans aucune réserve à la volonté et au caprice d'une pure créature, en faire l'unique et le dernier motif de ses actions, c'est assurément un crime de lèse-majesté (1) divine au premier chef.

[...]

Denis Diderot, *Encyclopédie*, « Autorité politique », 1751.

(1) Crime de lèse-majesté : crime, attentat contre la personne du roi.

1. Questions d'analyse (8 points) :

a. Quelles sont les cibles de la dénonciation dans le conte de R. Belamri (Document A)?

b. Étudiez les différents types d'autorité politique selon Diderot en vous appuyant sur des exemples précis du document B.

2. Synthèse guidée (12 points) :

Vous ferez le plan détaillé de la synthèse de ces deux documents en analysant les cibles de la dénonciation et leurs stratégies argumentatives respectives.



L'usage des calculatrices et des dictionnaires est interdit.

Thématiques : Pouvoir et engagement

Corpus de documents :

Document 1 : « la poésie engagée », lesbonsprofs.com

Document 2 : Mahmoud Darwich, « Identité », *Poèmes palestiniens*; 1969

(édition posthume, 2009)

Document 1

La poésie engagée

La poésie engagée est une poésie de révolte à la fois poétique et idéologique.

Le poète engagé met sa plume au service d'une cause pour **défendre des valeurs** de paix, de justice, de liberté... Il se donne pour mission d'éveiller les consciences et de se faire le porte-parole et le défenseur des exclus et des opprimés.

Aux XX^e et XXI^e siècles, il prend parti dans différents domaines : **politique, social, écologique**.

Le poète s'engage en tant qu'**acteur des événements** (« je ») : il dénonce, interpelle, etc.

La poésie engagée vise toujours à **sensibiliser** les consciences en faveur d'une idée, elle a donc besoin d'être comprise de tous, si bien que le langage y est généralement simple. Véritable arme au service de l'action, la poésie **engagée** utilise toutes les ressources de l'écriture poétique avec une intention **argumentative**, c'est-à-dire la volonté de faire réagir :

- Adresse au destinataire sous forme d'**apostrophe**.
- Emploi du **champ lexical** de la violence, de la souffrance, du courage, de l'espoir, de l'injustice.
- Utilisation d'un **rythme** destiné à rendre le message mémorisable et à lui conférer une force de **persuasion** (jeux sur les sonorités, refrain, répétitions de mots, etc.).
- En **vers réguliers** ou en **vers libres**, les rythmes et les sonorités

renforcent la portée des textes. Les poètes s'appuient sur la **musicalité** qui prend parfois des accents lyriques, ou bien ils cassent le rythme pour choquer le lecteur, pour mettre en valeur des idées.

- Emploi de nombreuses **figures de style** (anaphore / énumération / antithèse / métaphore et comparaison, allégorie, oxymore, etc.).

La poésie moderne :

L'expérience traumatisante des deux **guerres mondiales** a conduit les poètes à s'interroger sur le **sens et le rôle de la poésie dans la société**.

Les poètes modernes se sont écartés de certains codes de la poésie traditionnelle, en explorant de **nouvelles formes** comme les **vers libres** (= sans contraintes de mètres ou de constructions) ou bien comme les poèmes en **prose**.

La poésie moderne remet en **question le lyrisme** et le goût du rêve des romantiques.

Le langage poétique s'est diversifié et il n'est pas rare d'y trouver des **thèmes empruntés au quotidien** : les poètes s'émerveillent devant la banalité du quotidien. Ils portent un nouveau regard sur « les petites choses » qui nous entourent.

La **langue** devient le centre de la création : les poètes introduisent des termes exclus jusqu'ici de la poésie. Ils jouent sur les différents sens des mots et n'hésitent pas à en inventer. Par des associations de sons et d'images, les poètes nous invitent à changer notre regard sur l'homme et le monde.

Lesbonsprofs.com

Document 1

La poésie engagée

Écrit en 1964, ce poème du célèbre poète palestinien Mahmoud Darwich (mort en 2008) est devenu depuis des décennies un des symboles forts de la résistance palestinienne face à l'occupation israélienne.

Identité

Inscris !

Je suis Arabe

Le numéro de ma carte : cinquante mille

Nombre d'enfants : huit

Et le neuvième... arrivera après l'été !

Et te voilà furieux !

Inscris !

Je suis Arabe

Je travaille à la carrière avec mes compagnons de peine

Et j'ai huit bambins

Leur galette de pain

Les vêtements, leur cahier d'écolier

Je les tire des rochers. . .

Oh ! je n'irai pas quémander l'aumône à ta porte

Je ne me fais pas tout petit au porche de ton palais

Et te voilà furieux !

Inscris !

Je suis Arabe

Sans nom de famille – je suis mon prénom

« Patient infiniment » dans un pays où tous

Vivent sur les braises de la Colère

Mes racines. . .

Avant la naissance du temps elles prirent pied

Avant l'effusion de la durée

Avant le cyprès et l'olivier

. . . avant l'éclosion de l'herbe

Mon père. . . est d'une famille de laboureurs

N'a rien avec messieurs les notables

Mon grand-père était paysan – être

Sans valeur – ni ascendance.

Ma maison, une hutte de gardien

En troncs et en roseaux

Voilà qui je suis – cela te plaît-il ?

ans nom de famille, je ne suis que mon prénom.

Inscris !

Je suis Arabe

Mes cheveux. . . couleur du charbon

Mes yeux. . . couleur de café

Signes particuliers :

Sur la tête un kefiyyé avec son cordon bien serré

Et ma paume est dure comme une pierre

. . . elle écorche celui qui la serre

La nourriture que je préfère c'est

L'huile d'olive et le thym

Mon adresse :

Je suis d'un village isolé. . .

Où les rues n'ont plus de noms

Et tous les hommes... à la carrière comme au champ
Aiment bien le communisme

Inscris !

Je suis Arabe

Et te voilà furieux !

Inscris

Que je suis Arabe

Que tu as raflé les vignes de mes pères

Et la terre que je cultivais

Moi et mes enfants ensemble

Tu nous as tout pris hormis

Pour la survie de mes petits-fils

Les rochers que voici

Mais votre gouvernement va les saisir aussi

... à ce que l'on dit !

DONC

Inscris !

En tête du premier feuillet

Que je n'ai pas de haine pour les hommes

Que je n'assaille personne mais que

Si j'ai faim

Je mange la chair de mon Usurpateur

Gare ! Gare ! Gare

À ma fureur !

Mahmoud Darwich, Poèmes palestiniens, Edition posthume 2009.

1. Résumé (6 points) :

Faites le résumé du texte de Mahmoud Darwich (Identité) en 10 lignes.

2. Questions d'analyse (4 points) :

- a. Dégagez les principales caractéristiques de la poésie engagée à travers le premier document.
- b. Étudiez la dénonciation dans le poème de Mahmoud Darwich à travers les procédés littéraires (énonciation, figures de style, ponctuation, champs lexicaux, etc.)

3. Synthèse guidée (10 points) :

Faites la synthèse de ces deux documents en montrant comment les caractéristiques de la poésie engagée définies dans le premier document sont illustrées dans le poème de M. Darwich.

HISTOIRE-GÉO



L'usage des calculatrices, des dictionnaires et des téléphones portables est interdit.

Partie 1 : Géographie (Questions à réponse courtes)

1. Retrouvez les notions correspondantes aux définitions suivantes :
 - a. Pays qui ont connu un développement économique rapide grâce à la croissance de leurs échanges commerciaux. Ils sont de plus dotés d'une certaine puissance et d'un rôle régional significatif.
 - b. Mouvement de protestation au Brésil qui regroupe des paysans démunis ou déracinés.
 - c. Processus d'association ou de regroupement politique ou économique d'États dans une entité plus grande à l'échelle d'un continent ou d'un sous-continent.
 - d. Ensemble de postes de travail dans lequel le produit à fabriquer se déplace devant les ouvriers, chargés chacun d'une seule opération, de façon à réduire le temps de production.
2. Répondez aux questions suivantes :
 - Qu'est-ce que la spécialisation des tâches "DIT" dans le processus de la mondialisation?
 - Quelle est la place de l'espace maritime dans les échanges mondiaux?
 - Qu'est-ce qu'une zone grise?
3. Expliquez le concept de : « l'Apartheid »
4. Proposez une définition de l'expression de « parti unique ».

Partie 2 : histoire

N B : Le candidat doit traiter au choix, UN des deux sujets proposés

Sujet 1

Document : Le Kenya pleure ses étudiants

L'attaque a eu lieu jeudi 2 avril, à Garissa, une ville au nord du Kenya. Les terroristes ont tué tous les étudiants qui ne pouvaient pas prouver qu'ils étaient musulmans. Le but c'est de diviser les Kenyans: chrétiens contre musulmans.



Une étudiante qui a échappé à l'attentat de l'Université de Garissa au Kenya.

© CARLA DE SOUZA (AFP)

Ils appartiennent à un groupe islamiste, les Shebab, qui s'est formé en Somalie. Ce pays, au nord du Kenya, est en guerre depuis plus de 20 ans. Les Shebab ont conquis la plus grande partie de la Somalie en imposant une dictature islamiste, jusqu'à ce que plusieurs pays africains s'allient, en 2011, pour les arrêter. Le Kenya participe à cette coalition. C'est pourquoi les Shebab ont déclaré la guerre au Kenya.

CARL DE SOUZA/ AFP / 3 avril 2015

Questions :

1. Présentez le document
2. Qui sont les responsables de cette attaque ? Selon l'auteur, quel est le but recherché des terroristes ?
3. Dans quel contexte régional intervient cette tuerie ?
4. Pourquoi le Kenya est visé ?

Sujet 2

Document : Afrique du sud : la réconciliation, à quelle prix ?

Kalukwe Mawila est une victime en colère. Venue témoigner à la commission Vérité et Réconciliation (CVR) sud-africaine en 1996, elle a vu ses anciens bourreaux amnistiés et n'a jamais reçu un seul rand du gouvernement. «L'apartheid était mauvais, dit-elle, mais ce qui me met encore plus en colère, c'est qu'ils m'ont forcé à pardonner.»

La CVR sud-africaine est souvent considérée comme un modèle de réconciliation juste et durable. Selon le mandat qui lui fut attribué, elle était en effet censée non seulement établir la vérité sur plus de cinquante années de violations massives des droits humains, mais également amnistier les bourreaux repentants et offrir aux victimes une plate-forme de reconnaissance publique en leur promettant, par la mise en récit de leurs souffrances, de guérir psychologiquement.

Les victimes furent ainsi invitées à témoigner publiquement, souvent en face-à-face direct avec leurs bourreaux.(...). Il devait s'agir de reconstruire les relations brisées, d'écouter le vécu de chacun dans un effort commun de compassion et de réceptivité.

Pourtant, en dépit de ce noble programme, les effets concrets de la CVR furent d'emblée limités. En effet, l'esprit empathique et «réconciliateur» de la CVR alla largement à l'encontre du droit des victimes, désormais internationalement reconnu, à obtenir réparation pour les torts subis dans le passé. Une lecture approfondie des témoignages de certaines victimes montre que beaucoup réclamaient en fait la justice en son sens plus «traditionnel» : la punition, plus que le pardon.

Mais la voix de ces individus en colère fut systématiquement marginalisée par le rapport final de la CVR. Frustrées de voir leurs bourreaux innocentés, certaines associations de victimes se sont donc battues, depuis plus de dix ans, pour la réouverture de certains grands procès et l'abolition du principe d'amnistie. Dans une certaine mesure, la récurrence de ces demandes de justice reflète non seulement l'incapacité de la CVR à accomplir sa mission réconciliatrice, mais aussi,

peut être, sa responsabilité dans cet échec. Elle témoigne des plaies toujours ouvertes des Sud-Africains et montre que, économiquement du moins, l'Afrique du Sud est encore un pays «en transition». Beaucoup de victimes attendent encore les réparations tant promises.

Par Kora Andrieu, *Le Monde*, 11/01/2010

Questions :

1. Présentez le document.
2. Dans quel contexte est créée la commission vérité et réconciliation en Afrique du Sud ? Et quelle est sa mission?
3. Expliquez la phrase soulignée dans le texte.
4. Selon l'auteur, la Commission Vérité et Réconciliation répond-elle aux attentes des victimes ? Justifiez votre réponse.



L'usage des calculatrices, des dictionnaires et des téléphones portables est interdit.

Exercice 1

Dans chacune des lignes ci-dessous s'est glissé un intrus, entoure-le.

1. Saad Warsama Issack ; Said Badoul Said; Abdoukader Waberi Askar; Idriss Arnaoud Ali ; Mohamed Ali Houmed; Barkat Gourat Hamadou
2. Élections législatives : 1997 ; 2013 ; 2017 ; 2008 ; 2003
3. Émancipation ; décolonisation ; indépendance ; crise de Cuba ; référendum
4. Nasser de l'EGYPTE ; Nehrou D'Inde ; Tito de la Yougoslavie ; Haïlé Salassié de l'Ethiopie ; Soekarno de l'Indonésie
5. Partenariat Afrique- union européenne : domination économique ; paix et sécurité ; bonne gouvernance ; l'intégration commerciale ; le développement.

Exercice 2

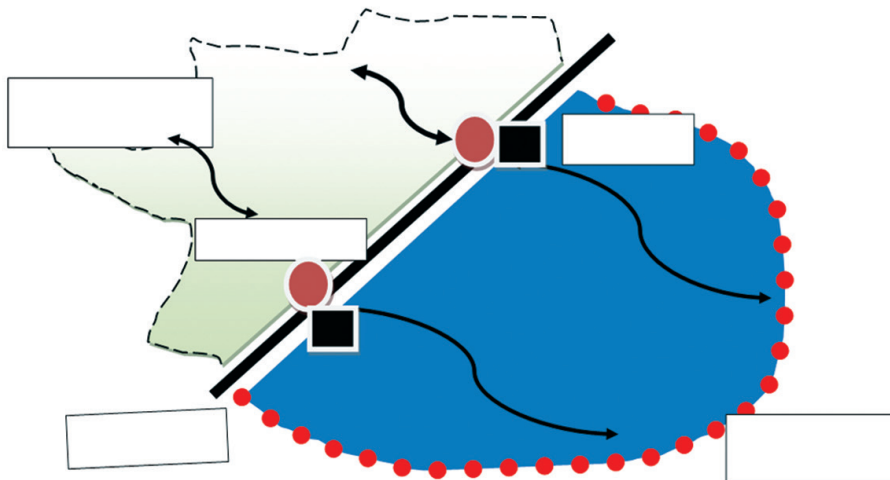
Reliez les dates et les périodes correspondantes à ces événements.

- | | | | |
|-----------------------------|---|---|--|
| Juillet 1967 – Juillet 1976 | • | • | L'arrivée de Gaule à la CFS |
| Décembre 1999 | • | • | Mme Hawa Ahmed Youssouf, première femme ministre |
| 25 Août 1966 | • | • | La politique d'apartheid en Afrique du Sud |
| 10 mai 1999 | • | • | Les États généraux à l'éducation |
| 1948 – 1991 | • | • | Le mandat de M. Ali Aref Bourhan, président du conseil de gouvernement |

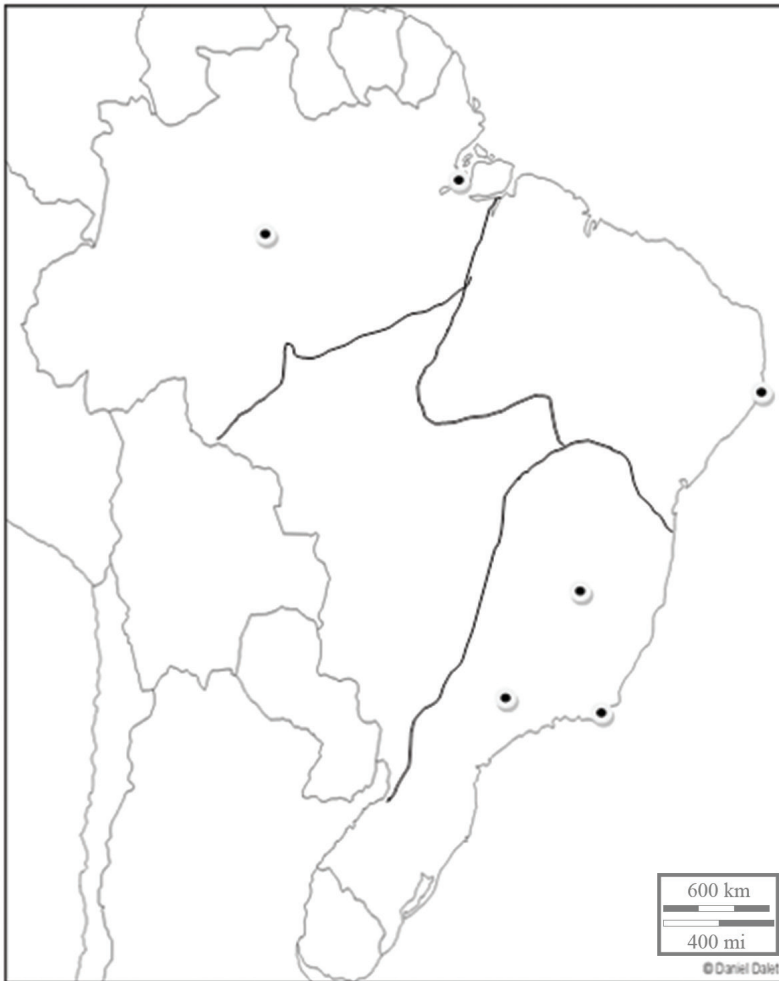
Exercice 3

Complète ce schéma avec les concepts géographiques suivants :

« Arrière-pays » (hinterland) ; un littoral ; métropole ; port ; « avant-pays » océanique ; schéma fonctionnel d'un arrière-pays et d'un avant-pays océanique.



Exercice 4



Front pionnier



Une métropole



Région pauvre, nordeste



Triangle industriel



Façade maritime dynamique



L'usage des calculatrices, des dictionnaires et des téléphones portables est interdit.

Le candidat doit traiter obligatoirement la première partie. et au choix l'UN des sujets proposés dans la seconde partie.

Partie 1 : Géographie (10 points)

1. Après avoir cité la signification exacte de l'acronyme FTN, vous rédigez sa définition.
2. Que fêtera la République de Djibouti, le 27 juin 2017 ?
3. Définissez la notion de toyotisme.
4. Mumbai abrite l'un des plus grands bidonvilles d'Asie. Quel est son nom ?



5. Qui a fondé et présidé en 1957, le parti politique MUR ? Quelles étaient les aspirations de ce parti ?

Partie 2 : histoire

N B : Le candidat doit traiter au choix, UN des deux sujets proposés

Sujet 1

Analyse d'un document historique.

Document

« En Côte Française des Somalis (CFS), la loi Defferre entre application à dater du décret du 22 juillet 1957. L'objectif affirmé dans l'article 1^{re}, vise à « associer plus étroitement les populations d'outre-mer à la gestion de leurs intérêts propres [...] La fonction publique est pourvue d'une autonomie susceptible d'assurer la promotion des cadres locaux. [...] La première tentative de Mahamoud Harbi pour briguer un mandat électif en métropole, en mai 1952 s'avère un échec. Le bras de fer avec son adversaire Hassan Gouled (pour le siège de sénateur du territoire au conseil de la République) génère un climat de rivalité.

Le 2 janvier 1956, Harbi signe sa première victoire politique lors des élections législatives.

A l'Assemblée territoriale, il devient membre de la commission de la famille, de la population et de la santé publique. En général, il semble s'être beaucoup intéressé à la question relative au progrès économique et social du territoire [...] La première élection, sanctionné par la loi cadre, a eu lieu le 23 juin 1957 en CFS. Avec 4180 voix contre 3494 pour le DIEST¹, la liste Union Républicaine Mahamoud Harbi remporte la victoire. En vertu du scrutin majoritaire en vigueur contre lequel Hassan Gouled s'insurge, les 30 sièges de l'aréopage² reviennent dans leur intégralité au MUR³. Par voie de conséquence, un seul homme finit par cumuler la fonction de vice-président du Conseil de Gouvernement et le mandat de député du Territoire.

Le 30 juillet 1957, lorsque Mahamoud Harbi accède à la vice-présidence du conseil de gouvernement, il est âgé de 36 ans. [...] Orateur hors du commun, **Mahamoud Harbi est un tribun qui a le pouvoir de susciter les passions et de les apaiser.** »

Source : Ali Coubba, Mahamoud Harbi (1921-1960), un nationaliste djiboutien ? Paris, L'Harmattan, 2014.

1. DIEST : Défense des Intérêt Économique et Sociaux du Territoire.

2. Aréopage : assemblée.

3. MUR : Mouvement d'Union Républicain.

Questions :

1. Présenter le document (nature, auteur, date, contexte).
2. À partir de quelle date les Djiboutiens (les habitants de la CFS) sont-ils associés à la vie politique ?
3. Quelle évolution la loi cadre de Defferre introduit-elle dans la vie politique de la CFS ? Comment se traduit-elle pour Mahamoud Harbi ?
4. Quelles sont les deux partis politiques qui s'affrontent pour la représentation des députés à l'assemblée territoriale ? Et qui sont leurs leaders respectifs ?
5. À l'issue du scrutin électoral de la première assemblée territoriale en 1957 quelle liste triomphe et obtient trente sièges ?

Sujet 2

Analyse d'un document historique.

Document



Source : Plantu, Pauvres chéris, Le Centurion, 1978.

Questions :

1. Présentez le document.
2. Identifiez et indiquez que représentent les différents personnages et animaux ?
2. Rappelez ce qu'est le mouvement des Non-alignés. Lors de quelle conférence ce mouvement prend-il forme ? Qui y siège ? Que traduit ce mouvement ?
2. Que font les petites souris et par quoi semblent-elles être attirées ? Que veut montrer Plantu par ce dessin ?

PHILOSOPHIE



L'usage des calculatrices et des téléphones portables est interdit.

1^{er} sujet

Une société sans règles est-elle possible ?

2^{ème} sujet

Faut-il donner plus de valeur à l'expérience qu'à la théorie ?

3^{ème} sujet

On peut travailler par nécessité, pour faire cesser la grande douleur du besoin, celle qui sourd du corps et de la terre, pour imposer silence à toutes les voix qui nous harcèlent de demandes. On travaille alors pour se maintenir, pour conserver l'espèce. Mais on peut travailler aussi par avidité ; dans ce cas, on ne cherche pas seulement à obstruer le trou du besoin ; il est déjà pleinement comblé. On ne cherche pas même à devancer la prochaine échéance de ce besoin. On accumule frénétiquement, on croit qu'en multipliant la richesse on multiplie la vie. Enfin, on peut travailler par manie du travail, je ne dis pas pour se distraire, c'est plus frénétique que cela, on travaille par système. Il en est du travail comme de l'acte sexuel. Tous deux visent la perpétuation de l'espèce. Mais tous deux peuvent avoir leur perversion: chaque fois qu'ils ne se justifient pas par cette visée. [...]

Prenons le cas où le travail vise à perpétuer la vie. Raisonçons sur lui, puisqu'il est le cas de rigueur. Même dans ce cas, le travail diminue la place de Dieu dans l'attention de l'homme.

CHEIKH HAMIDOU KANE

1. Dégagez l'idée principale du texte et les étapes de l'argumentation
2. Expliquez :
 - a. « On peut travailler par nécessité, pour faire cesser la grande douleur du besoin »
 - b. « le travail diminue la place de Dieu dans l'attention de l'homme »
3. Travailler a-t-il un sens ?

ARABE

أن آدمن المخدّرات..

30 فقال بدهشة: المخدّرات !! ولدي جابر مدمن مخدّرات؟! يا للعار ... يا للمصيبة ..

واغرورقت عينا أبي جابر بالدموع، وقال بصوت متهدّج:

– وأمه التي تنتظره في الخارج .. ماذا أقول لها؟

– قل لها: اسألي الله له الشفاء العاجل ..

عن حكايات حوَاء لأحمد رضوان عبد الله ناشد (بتصرّف)

أولاً: فهم النصّ: (9 درجات)

- أجب عن الأسئلة التالية:

- 1- من الذي تسابق إلى الحاجز الحديديّ؟ ولماذا؟
- 2- كيف عبّر المستقبلون عن فرحتهم؟
- 3- استخرج من النصّ مشاعر كلّ من أبي جابر وأمّ جابر عند تأخّر ابنهما؟
- 4- لماذا لم يستقبل أبو جابر وأمّ جابر ابنهما في المطار ؟

ثانياً: اللغة. (3 درجات)

- هات مصادر الأفعال الآتية مع ذكر:

الأفعال	المصدر	وزن المصدر
تَسَابَقَ		
اسْتَفْسَرَ		
أَدْخَلَ		

ثالثاً: التعبير الشّخصي. (8 درجات).

1- عالج بالعربية أحد الموضوعات التالية:

أ- يرفض الأب إرسال ابنه الثّاني للدراسة في الخارج ويبرّر رفضه. تصوّر الحوار الذي دار بينهما. في حدود (18) سطراً.

ب- تحدث عن سلبيات وإيجابيات السّفر لبعض الطّلاب إلى أوروبا للدراسة. في حدود (12) سطراً.

ج- اكتب رسالة إلى زملائك في الفصل تشجّعهم على الدّراسة في جامعة جيبوتي مع ذكر إيجابياتها. في حدود (15) سطر.



L'usage du dictionnaire bilingue est autorisé. Répartition des points

I. Compréhension du texte et expression : (17 point)

II. Langue: (30 point)

النص

- 1 تسابق النَّاسُ إلى الحاجز الحديديّ، وتناولت أعناقهم ترقب بتلهفٍ عبر الزجاج ... ها هي الطائرة قد وصلت من لندن ورأى النَّاسُ الرَّابِكُ الأوَّل وهو يلج الصَّالة المخصَّصة عبر رجال الشَّرطة ... ثمَّ الثَّاني والثَّالث وبدأت الأصوات تتعالى بين متسائل ومبشِّر ومهنئ. وبين فينةٍ وأخرى كانت أمّ جابر تضغط على ذراع زوجها، وتقول له: ألا ترى جابر؟ أنا لا أستطيع الرُّؤية من شدَّة الزَّحام .. فيقول لها
- 5 أبو جابر وهو يحدِّق النَّظر بلهفةٍ: اصبري يا أمّ جابر فالطَّائرة كبيرة ولا يزال هناك الكثير من ركابها لم يظهروا بعد ... ولكنَّ أمّ جابر لم يرقِّ لها هذا الجواب، وازداد شحوب وجهها، وبعد قليل أصبحت الرُّؤية عندها أوضح وأخذت تحدِّق النَّظر وتقول لزوجها: أليس ذاك الشَّاب ذو الثَّوب الأبيض؟ فيقول لها بضجرٍ وانفعال: لا .. ليس هو ... ومَرَّت الدَّقائِق ثقيلةً بطيئةً .. وكلِّما خرج راكب جديد، دخل حزنٌ جديدٌ إلى نفسيهما، وسيطر قلقٌ أشدَّ ... وأخيراً قال أبو جابر بصوتٍ منخفضٍ: لم يبقَ في الصَّالة
- 10 إلا بضعة مسافرين ...
فصاحت أمّ جابر بإعياء: وولدي؟
– لست أدري ..
ونظر إليها ليراها وهي تجهشُ في البكاء .. فقال لها بإشفاق:
– اصبري يا أمّ جابر، فنحن في المطار، والنَّاس من حولنا ... وسأحاول الآن الاستفسار من الموظَّف
- 15 المسئول عن جابر...
فأجابه ببرودٍ كمن اعتاد مثل هذه التساؤلات: ربما حصل معه ظرفٌ منعه من السَّفَر ... وعندما أراد الخروج من باب الغرفة سمع صوت الموظَّف يتبعه:
– عفوًا يا عمّ ... لقد نسيتُ أمرًا أريد أن أسألك عنه ...
فعاد أبو جابر أدراجه، والشَّحوب يسيطر عليه تمامًا: تفضِّل .. ماذا عندك؟
- 20 – ما اسمُ ولدك يا عمّ؟
– جابر علي جابر .. ماذا هناك؟
– ولدك وصل بالطَّائرة، ولكنَّه نُقل إلى المستشفى ... فصاح أبو جابر: ولماذا إلى المستشفى؟
– أرجوك يا عمّ اهدأ قليلاً ودعني أكمل كلامي ... يبدو أنّ ولدك قد انصرف هناك ... وكانت النتيجة

بقلم : مصطفى الفارسي

أولاً: فهم النصّ: (9 درجات)

- أجب عن الأسئلة التالية:

- 1- حدّد الشخصيات الواردة في النصّ.
- 2- ما المشكلة التي واجهت القرية؟ وماذا كان حلها؟
- 3- استخرج من النصّ العبارات التي تدلّ على تغيّر حياة أهل القرية.

ثانياً: اللغة. (3 درجات)

- أكمل الجدول التالي حسب المطلوب في كلّ خانة:

الأفعال	مصادر الأفعال	وزن المصدر
بَكَى		
عَلَّمَ		
إِعْتَرَفَ		

ثالثاً: التعبير الشخصي. (8 درجات).

1- عالج أحد الموضوعات التالية باللغة العربية:

أ- تخيل حواراً يدور بين صاحب المركب وزوجته عندما باع مركبه وعاد في قريته حاملاً ثمن المركب (10 أسطر).

ب - تخيل حواراً يدور بين أحد البحارة الذي اتخذ قرار المغادرة من هذه القرية، وزوجته التي ترفض ذلك (10 أسطر).

ج- تحدّث عن دور المرأة في تنمية المجتمع (8 أسطر).



L'usage du dictionnaire bilingue est autorisé. Répartition des points

I. Compréhension du texte et expression : (17 point)

II. Langue: (30 point)

النص

نساء قريتي

- 1 تقع قريتي على شاطئ البحر تغذيها خيراته، وهي بيضاء، يفضح نورها زرقة السماء، وسكانها قبلتهم البحر، أصل حياتهم ومنبع رزقهم.
- مرت السنون وبدأت المراكب تغادر هذا الشاطئ، لقد طلع عليه المركب الكبير ودوى محركه في الأرجاء وهو ينساب نحو البرّ جارفًا كثبان الرّمال ومعها رزق البحّارة من أبناء قريتي، ولم يطل الزّمن حتى أصبح البحّارة يرجعون إلى البرّ لا يلوون على شئ: لقد هجر السمك مخبئه وولى.
- 5 وبدأ الجوع يتسرب إلى أحشاء أطفال قريتي، واستشاط غضبًا لمرأى الشّباك فارغة لا سمك فيها، فاجتمعوا ذات يوم في ساحة القرية وتشاوروا فيما يفعلون.
- كان صاحب المركب الكبير (طليان) يقطن في المدينة المجاورة، وكان يعيش من أرباح- الطائفة، إذ كان يشتري من البحّارة كامل سمكهم وهكذا كان مركبه يمرّ كلّ صباح بالميناء العتيق ويلقي حبلًا وراءه لا تلبث الفلك أن تتشبث به فينساب بها إلى الأعماق للصيد.
- 10 وغضب النّاس وقالوا: إن شغل البحّارة أصبح أعسر، وأرباحه أضال. ولكن صاحب المركب كان يدّعي أنّ التّقدم يقتضي ذلك فما العمل إذًا؟
- لقد ذهبوا إلى صاحب المركب فقال لهم: (تريدون أن أترك لكم مركبي؟ ادفعوا أربعة ملايين فرنك، فهو لكم، وإلا فأنا تارك هذه القرية وأنتم هالكون. ونظر البحّارة إلى بعضهم بعضًا، وقالوا: (يجب أن تغادر هذه القرية ونرتاد لنا شغلًا في بلاد غيرها). ووُجد من بين نساء قريتي شابات رفضن التّفكير في مغادرة القرية وهرّعن إلى الدّيار يطرقتها واحدة واحدة. وانهالت خلاخل الذهب انهيارًا، وطافت الشّابات في شوارع القرية يحملن سلسلة من الذهب اللّماع.
- 15 وهكذا أمكن لرجال القرية في صبيحة يوم الاستقلال أن ينشروا الشّراع على المركب الكبير، يرفرف فوقه

CORRIGÉ
G.F.M

2^e PARTIE : Mercatique

B Comme BLANC

- Repérez les tendances générales du marché du blanchiment dentaire. (12 points)*
 - Marché du blanchiment dentaire aux USA : 14 milliards de dollars.
 - Marché de l'esthétique médicale : prévision de croissance annuelle de 5 à 10 %. Marché naissant en France et en pleine explosion.
 - Acte sans chirurgie multiplié par 7 depuis 10 ans.
 - 80 % des Américains âgés de 18 à 49 ans souhaitent avoir des dents blanches. 94 % des Français déclarent que le sourire est ce que l'on remarque en premier et 65 % des femmes déclarent qu'il est un allié de la séduction.
 - Devrait recevoir un accueil favorable à Djibouti compte tenu de l'importance accordée à la blancheur des dents et à la tendance au noircissement dentaire dû à la consommation de tabac et d'autres produits spécifique à Djibouti.
- Présentez l'offre sur le marché du blanchiment dentaire. (12 points).*
 - Blanchiment en cabinet dentaire : à l'aide de peroxyde d'hydrogène photo-activé par une lampe spécifique (durée du traitement environ 1 heure, coût 100 000 à 150 000 FDJ).
 - Blanchiment à la maison : à l'aide d'un produit moins concentré, le peroxyde de carbamide (visite initiale chez le dentiste pour réalisation de gouttières spécifiques, port de la gouttière durant 1 h 30 pendant 10 à 14 jours, coût 60 000 à 100 000 FDJ).
 - Produits en vente dans le commerce : dentifrices blanchissants, gels ou kits de blanchiment, bandes blanchissantes (strips), vernis à dents (« maquillage » des taches ou autres imperfections).
 - Esthétique médicale : traitement sans peroxyde, sans douleur, sans sensibilité.
- Identifiez les facteurs psychologiques qui agissent sur le comportement des clients du marché du blanchiment dentaire. (10 points)*

Motivations	Freins
<p>Auto expression : Allié de la séduction, avoir un sourire éclatant</p> <p>Hédoniste : se faire plaisir avec un produit d'esthétique médicale sans douleur, sans sensibilité</p>	<p>Pour les produits à base de peroxyde :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Contre-indication femmes enceintes ou qui allaitent, personnes de moins de 18 ans, personnes ayant les dents sensibles. ◆ Coût. ◆ Durée du traitement. ◆ Peur de la douleur. <p>Pour les produits en vente dans le commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Manque d'efficacité.

4. *Montrez comment les facteurs environnementaux favorisent le développement des enseignes de blanchiment dentaire. (12 points)*

Environnement	Conséquences sur le développement des enseignes
<p>Environnement légal : directive européenne applicable en France nécessité d'un agrément du Ministère de la santé à Djibouti ; délai de 6 mois à prévoir après dépôt d'un dossier de demande d'agrément</p>	<p>Permet l'apparition de nouveaux offreurs sans diplôme spécifique, esthétique médicale</p>
<p>Environnement socioculturel : importance du sourire pour 94 % des Français. Allié de la séduction pour 65 % des femmes. Élément clé de la séduction à Djibouti pour les femmes</p>	<p>Attente esthétique forte de la demande : avoir les dents blanches</p>
<p>Environnement technologique : blanchiment des dents sans peroxyde</p>	<p>Réduction des freins (relatifs à la douleur à la sensibilité), et favorise l'apparition de nouveaux offreurs et de nouveaux comportements de la demande</p>

5. *Présentez l'offre globale de l'entreprise « B comme Blanc ». (10 points)*

Offre globale :

- Offre principale (Service) :
 - blanchiment par application d'un gel et l'utilisation de la lampe LED électroluminescence sur rendez-vous ou pas ;
 - durée du service : 30' ;
 - prix 17 000 FDJ ;
 - renouvelable 4 fois par an ;
 - dans un institut de blanchiment dentaire situé en centre-ville d'une superficie de 35 à 45 m².
- Produits associés : gamme pour prolonger le blanchiment des dents.

6. *Précisez les droits et les obligations d'un concessionnaire de l'entreprise « B comme Blanc ». (8 points)*

Droits	Obligations
Exclusivité du territoire défini Durée du contrat 5 ans Utilisation de la marque, de l'enseigne, du manuel opératoire, du plan de marchéage Formation initiale et formation permanente	S'approvisionner auprès du concédant et de ses fournisseurs Mettre en œuvre la politique de communication Versement d'une redevance 9 % et d'une contribution de 2 % du CAHT global annuel

7. *Calculez le seuil de rentabilité en valeur et le point mort. (12 points)*

$$CA_{HT} = ((17\,000 + 1\,500)/1,1) * 6 * 312 = 31\,483\,636$$

$$\text{Taux de MCV} = 100 - (19+3+9+2) = 67\%$$

$$CF = 1\,800\,000 + 200\,000 + 1\,000\,000 + 8\,000\,000 = 11\,000\,000$$

$$\text{Seuil de rentabilité en valeur} = CF / \text{taux MCV} = 11\,000\,000 / 0,67 = 16\,417\,910$$

$$\text{Point mort} = (SR \text{ valeur} / CA_{HT}) * 312 = (16\,417\,910 / 31\,483\,636) * 312 = 162 \text{ jours}$$

Détermination de la date :

$$162/(312/12) = 6,23 \text{ soit le } 08 \text{ juillet.}$$

8. *Justifiez l'intérêt pour Madame MARIAM de retenir cette enseigne pour lancer sa nouvelle activité. (8 points).*

L'activité est rentable au bout de 6 mois et une semaine.

Offre en adéquation avec les tendances du marché.

Pas de connaissance préalable du métier pour ouvrir un institut « **B comme Blanc** ».

Touche une cible large : hommes et femmes de 18 à 49 ans toute classe sociale confondue qui a déjà l'habitude de s'offrir des soins esthétiques.

Contrat de concession qui permet de commencer une nouvelle activité avec une aide tant dans :

- la construction de l'offre : service proposé (soins 30' à 17 000 FDJ) et produits associés ;
- de la communication de l'offre : mise en œuvre par le concédant ;
- de la distribution de l'offre : superficie du lieu (35 à 45 m²) en centre-ville, architecture de l'institut définie par B comme Blanc.

Le choix d'ouvrir un institut « B comme Blanc » est à retenir.

1^{er} PARTIE : Gestion financière

SOCIÉTÉ MADIBA

1. Procédez à l'enregistrement des opérations réalisées par la SARL MADIBA au cours du mois de décembre 2015 à partir des informations de l'annexe 1 dans un journal unique. Expliquez pourquoi la SARL MADIBA a établi une facture d'avoir le 15 décembre.

Écriture correspondant pour l'exercice comptable : 12 points (1,5 point/écriture sauf celles du 3/12 et du 12/12 et 15/12 majorées d'un point par écriture)

		02/12/2015			
411		Clients	5 016 000		
	701	Ventes de produit fini		4560 000	
	44571	TVA collectée		456 000	
		Facture n°900	03/12/2015		
411		Clients	580 657		
665		Escompte accordé	5 130		
	707	Ventes de marchandises		513 000	
	7085	Ports et frais accessoires		20 000	
	44571	TVA collectée		52 782	
		Facture n°901	10/12/2015		
607		Achats de marchandises	712 500		
44566		TVA déductibles sur ABS	71 250		
	401	Fournisseurs		783750	
		Facture n°125	12/12/2015		
601		Achats de matières premières	588 000		
624		Transports sur achats	10 000		
44566		TVA déductibles sur ABS	59 212		
	765	Escompte obtenus		5 880	
	401	Fournisseurs		651 332	
		Facture n°450	15/12/2015		
707		Ventes de marchandises	136 800		
44571		TVA collectée	13 543		
	665	Escompte accordé		1 368	
	411	Clients		148 975	
		Avoir A901	15/12/2015		
512		Banque	431 682		
	411	Clients		431 682	
		Chèque n°056787			

Pourquoi la SARL MADIBA a établi une facture d'avoir le 15 décembre ? (3 point)

Le client Ets Omar a respecté les conditions de vente de la SARL MADIBA mentionnée en pieds de facture et, a manifesté, son accord pour payer rapidement ce qui justifie l'obtention d'un escompte de 1% qui lui sera adressé sous forme d'une facture d'avoir.

1. *La SARL MADIBA a égaré le plan d'amortissement du véhicule Toyota acquis en 2014 (voir annexe 2). Reconstituez ce plan d'amortissement et procédez à la dotation de l'exercice.*

Plan d'amortissement du véhicule (annexe 2 à rendre avec la copie) 11 points : 1 par dotation (maxi 5 points) et 3 pour en-tête et 3 pour les autres informations

Date de mise en service :		Mode d'amortissement : Unité d'œuvre le km			
Coût d'acquisition : 6 800 000					
Montant amortissable : 6 000 000		Durée : 5 ans			
Valeur résiduelle : 800 000					
Exercice	Base	Nombre d'unités d'œuvre	Amortissement		Valeur nette comptable
			Dotation	Cumul	
2014	6 800 000	10 000	600 000	600 000	6 200 000
2015	6 800 000	15 000	900 000	1 500 000	5 300 000
2016	6 800 000	20 000	1 200 000	2 700 000	4 100 000
2017	6 800 000	30 000	1 800 000	4 500 000	2 300 000
2018	6 800 000	25 000	1 500 000	6 000 000	800 000
		100 000			

Écriture correspondant pour l'exercice comptable : (2 points)

681	31/12/2015		900 000
	Dotations		
28 182	Amortissement de Matériel de Transport		900 000
	Suivant plan d'amortissement		

3. *Présentez les écritures comptables correspondantes aux informations de l'annexe 2 au 31/12/2015. 6 points : 2 points par écriture*

		31/12/2015	
416	Clients douteux	4 620 000	
411	Clients Transferts		4 620 000
6817	Dotations aux provisions pour dépréciation des actifs circulants	840 000	
491	Provision pour dépréciations des comptes clients		840 000
491	Travaux d'inventaire	500 000	
781	Reprise sur provision pour dépréciation des actifs circulants		500 000
	Travaux d'inventaire		

4. *Retrouvez le montant de la consommation de l'exercice en provenance de tiers calculée dans l'annexe 4 et calculez les variations de chacun des soldes intermédiaires de gestion entre 2014 et 2015 en valeur absolue et en valeur relative en présentant votre réponse sous forme d'un tableau.*

Consommation de l'exercice en provenance de tiers : 4 points

Consommation de l'exercice en provenance de tiers 2015	Montant
Achats de matières premières et autres approvisionnements	51 560
Variation de stocks	9 920
Autres achats et charges extérieures	689 300
Total	730 940

Variations des soldes : 4 points : 2 point pour les variations + 2 points pour %

Soldes	2015	2014	Variations en valeurs absolue	En %
Marge commerciale	489 360	412 360	77 000	18,67%
Production de l'exercice	1 504 660	960 450	544 210	56,66%
Valeur ajoutée	1 263 080	845 700	417 380	49,35%
EBE	366 918	392 700	25 782	6,6 %

5. Rédiger une courte note dans laquelle vous expliquerez la signification et l'évolution de chaque solde intermédiaire de gestion.

Plusieurs constats simples : (10 points)

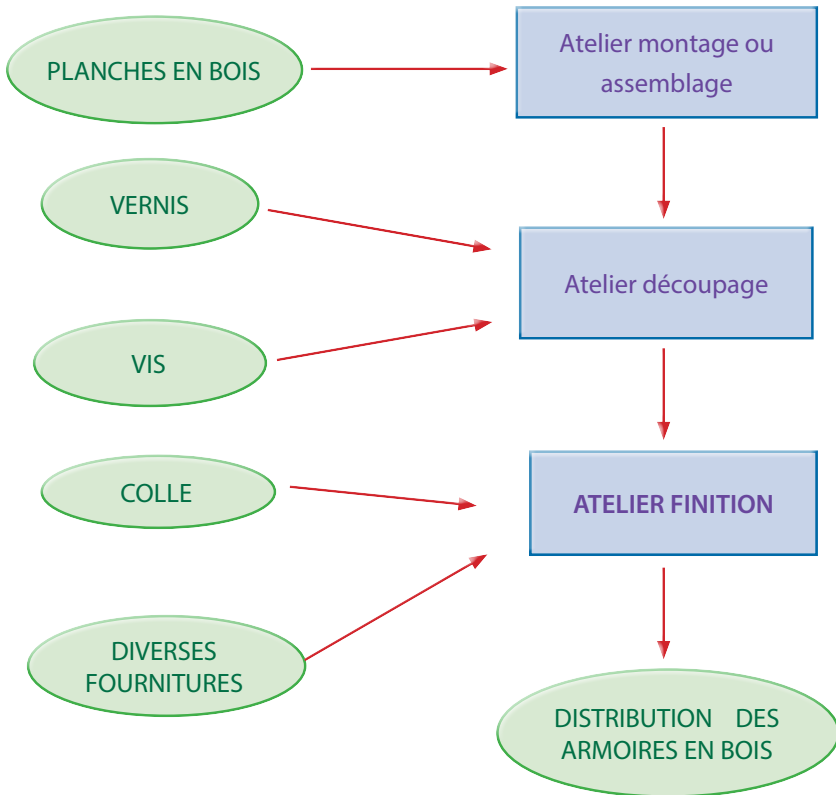
- La marge commerciale sur les produits achetés en Asie et revendus en l'état (marchandises) augmente confortablement de près de 19 % (2 points)
- La valeur de la production de l'exercice augmente fortement (près de 57 %) ce qui tend à prouver que la production des armoires et leur vente sur place rencontre un succès très important. 3 points
- La valeur ajoutée créée par l'entreprise augmente fortement l'entreprise créée de la valeur autant en vendant des marchandises mais surtout en les produisant. (3 points)
- L'EBE diminue légèrement de 7 % du fait des charges d'impôts et surtout des charges de personnel. Les décaissements ont augmentés en 2016 par rapport à 2015 par rapport aux décaissements. Néanmoins, l'EBE est encore confortable. (2 points)

6. Expliquez ce que représente l'EBE en prenant appui sur vos commentaires. (4 points)

L'EBE désigne ce qu'il reste de la valeur ajoutée lorsque l'on en déduit les salaires, les cotisations sociales et les impôts prélevés sur la production. C'est un bon indicateur des performances économiques de l'entreprise. L'EBE recense l'ensemble des charges et produits d'exploitation qui génèrent un mouvement de trésorerie.

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat. (28 points)

7. Schématisez le processus de production de la SARL MADIBA. (6 points)



8. Présentez sous la forme d'un tableau les calculs :

- du coût d'achat des matières premières utilisées ; 4 points
- du coût de production des armoires en bois fabriquées ; 8 points
- du coût de revient des armoires en bois ; 4 points

- du résultat analytique des armoires en bois vendues. 2 points

Coût d'achat des planches en bois

Éléments	Quantité	Prix unitaire	Montant
Charges directes :			
♦ Achats des planches en bois	20 000	2 500	50 000 000
Charges indirectes :			
♦ centre approvisionnement	20 000	50	1 000 000
Coût d'achat	20 000	2 550	51 000 000

Coût de production des armoires en bois

Éléments	Quantité	Prix unitaire	Montant
Charges directes :			
Coût d'achat des planches en bois consommées	20 000	2 550	51 000 000
Fournitures consommées :			
♦ Pots de colle	300	800	240 000
♦ Vis	100 000	150	15 000 000
♦ Pots de vernis	4 000	1 600	6 400 000
♦ Diverses fournitures			150 000
Main d'œuvre directe			
♦ Atelier Découpage	4 000	300	1 200 000
♦ Atelier Assemblage	8 000	450	3 600 000
♦ Atelier Finition	4 000	350	1 400 000
Charges indirectes			
♦ Atelier Découpage	20 000	30	600 000
♦ Atelier Assemblage	8 000	25	200 000
♦ Atelier Finition	4 000	42	168 000
Coût de production des armoires en bois fabriquées et vendues	2 000	39 979	79 958 000

Coût de revient des armoires en bois vendues

Éléments	Quantité	Prix unitaire	Montant
Coût de production des armoires en bois vendues	2 000	39 979	79 958 000
Coût hors production des armoires en bois vendues :			
« centre de distribution »	120 000	2	240 000
Coût de revient des armoires en bois vendues	2 000	40 099	80 198 000

Résultat analytique des armoires en bois vendues

Éléments	Quantité	Prix unitaire	Montant
Chiffres d'affaires	2 000	60 000	120 000 000
Coût de revient des armoires en bois vendues	2 000	40 099	80 198 000
Résultat analytique des armoires en bois vendues	2 000	19 901	39 802 000

9. *Que pouvez-vous conclure sur cette activité de la SARL MADIBA ? (4 points)*

Des calculs menés à la page suivante, il ressort que l'activité de production d'armoires est particulièrement rentable pour la SARL car elle permet de dégager un résultat analytique de presque 20 000 francs soit plus de 30 % du prix de vente.

1^{er} PARTIE : Gestion financière (70 points)

1. Distinguer la notion d'immobilisation de celle de charge.

Une immobilisation est l'acquisition d'un bien destiné à servir durablement l'activité de l'entreprise. L'acquisition d'immobilisation s'enregistre dans la classe 2 et figure à l'actif du bilan.

Une charge est une dépense engagée pour l'achat d'un bien ou service qui sera consommé lors des activités de l'entreprise. Les comptes de charge sont regroupés dans la classe 6 et figurent à gauche du compte de résultat.

2. Passer au journal l'écriture d'acquisition du véhicule.

		01/04		
2184		Matériel de transports	6 000 000	
44562		TVA déductible sur les immobilisations	600 000	
	404	Fournisseur d'immobilisation		6 600 000
		Facture n°117		

3. Citer les différentes solutions de financements pour une entreprise.

Les solutions de financement disponibles pour une entreprise sont :

- l'emprunt bancaire ;
- le financement propre à l'entreprise comme l'autofinancement ;
- l'augmentation du capital ;
- le crédit-bail.

4. Calculer la base amortissable du véhicule.

Base amortissable = Coût d'acquisition – Valeur résiduelle

Base amortissable = 6000 000 – 1 000 000 = 5 000 000 Fdj

5. Compléter le tableau d'amortissement du véhicule.

Tableau d'amortissement du véhicule

Immobilisation : matériel de Transport	Durée de vie : 5 ans
Coût d'acquisition : 6 000 000	Nombre total d'unité d'œuvre : 300 000
Mode d'amortissement : par unité d'œuvre	Valeur résiduelle : 1 000 000 Fdj
Base à amortir : 6 000 000 – 1 000 000 = 5 000 000 Fdj	

Année	Unités d'œuvre	Annuité d'amortissement	Cumuls d'amortissement	Valeur nette comptable
2016	35 000 / 300 000	583 530	583 530	4 416 670
2017	70 000 / 300 000	1 166 660	1 750 190	3 250 010
2018	70 000 / 300 000	1 166 660	2 916 850	2 083 350
2019	65 000 / 300 000	1 083 330	4 000 180	999 820
2020	60 000 / 300 000	999 820	5 000 000	0

6. Enregistrer la dotation de l'exercice 2016.

		31/12		
6811		Dotation aux amortissements des immobilisations corporelles	583 530	
	28182	Amortissement du matériel de transport		583 530
		Inventaire 2016		

7. Pour une entreprise, Quel est l'intérêt de pratiquer l'amortissement ?

L'entreprise pratique l'amortissement dans l'objectif de constituer un fond (montant retenu sur le résultat de chaque exercice) disponible pour renouveler le bien après sa durée de vie.

8. Compléter l'extrait du bilan au 31/12/2016

Extrait du bilan au 31/12/2016 après inventaire

ACTIF	BRUT	Amortissement	NET
Actif immobilisé :			
Matériel de transport	6 000 000	583 530	4 416 670

Au compte de résultat, on constatera un charge de 583 530 FDJ représentative de l'estimation de perte de valeur du bien.

2nd PARTIE : Mercatique (70 points)

1. *Après avoir défini la notion de démarche mercatique, montrez que Garnier a adopté une démarche mercatique pour le lancement de son nouveau produit Olia (12 points).*

Définition de la notion de démarche mercatique : c'est une méthodologie utilisée par l'entreprise pour percevoir les besoins des consommateurs, créer un produit ou un service en adéquation avec ces besoins et le vendre de façon à les satisfaire.

Garnier a bien réalisé une démarche mercatique puisqu'une étude comportementale a été effectuée et a permis de mettre au point un nouveau produit : une coloration permanente, sans ammoniac et qui apporte un véritable soin aux cheveux.

2. *Précisez la notion d'offre globale et mettez en évidence celle proposée par Garnier (12 points).*

L'offre globale est une combinaison de produits et /ou de services.

L'offre globale de Garnier se compose :

- D'un produit principal : la coloration permanente.
- D'un service associé venant en complément du service principal : le conseil. Grâce aux Flashcode scannés, les consommatrices sont dirigées sur la plateforme Olia et ont accès à des vidéos les informant sur la teinte du produit, la simplicité d'utilisation ou leur permettant de réaliser un diagnostic.

Garnier propose bien une offre globale composée d'un produit principal (la coloration) et d'un service associé (le conseil via Internet).

3. *Classez les moyens de communication utilisés par Garnier. Montrez que la campagne de communication est cohérente avec les choix proposés (14 points).*

Communication de masse	Communication relationnelle
Publicité TV <ul style="list-style-type: none"> ◆ Film de 60 secondes en prime time, spot plus court. Presse <ul style="list-style-type: none"> ◆ Quelques supports sélectionnés. Site internet	Applications flashcode

La campagne de communication est cohérente avec les choix de Garnier puisque les supports de communication (TV, presse) utilisés proposent un renvoi sur le site internet. Les messages publicitaires invitent les consommatrices à se rendre sur la plateforme dédiée à partir de laquelle elles ont accès aux services associés proposés, qui sont le conseil sur la teinte, l'utilisation facile du produit, le diagnostic couleur adapté... ce qui permet à Garnier de ne pas seulement vendre un produit mais aussi un service qui renforce le lien entre les consommatrices et l'entreprise.

4. *Justifiez le choix de Garnier de proposer une application flashcode sur ses produits (10 points).*

Le choix de Garnier de proposer une application flashcode permet de :

- fidéliser les clientes ;
- développer un relationnel avec les consommatrices (rapprochement) ;
- développer les ventes en générant de nouveaux acheteurs ;
- générer du trafic sur le site internet.

5. *Calculez, pour chaque support presse, l'audience utile (10 points).*

Supports	Audience totale	Audience utile
A	26 870	11 017 (26 870 x 0,41)
B	11 470	8 717
C	7 930	4 282
D	9 620	7 986

6. *Calculez le coût pour mille lecteurs utiles (CPMU) (12 points).*

Supports	Audience totale	Audience utile	Prix d'une page A4 quadricolore (en FDJ)	Coût pour mille (en FDJ)
A	26 870	11 017	432 000	39 212(1)
B	11 470	8 717	293 000	33 612
C	7 930	4 282	310 000	72 396
D	9 620	7 986	285 000	35 687

(1) $432\,000 / 11\,017 * 1\,000$

OPTIC 2000

1. *Présentez la structure concurrentielle et l'évolution de la distribution sur le marché de l'optique grand public (12 pts)*

Structure du marché de l'optique : **concurrentielle** du fait du grand nombre d'offres face à un grand nombre d'acheteurs.

Marché en **croissance**. Evolution en valeur (par rapport au chiffre d'affaires) : **+ 2 %**

Augmentation du nombre de points de vente sous enseigne de **+25 %** au détriment des indépendants.

2. *Calculez les parts de marché en valeur des différents canaux de distribution. Concluez sur la place de l'enseigne Optic 2000. (16 points)*

Total des points de vente : 10010.

CA TTC 2006 : 5 118 M d'€.

- Franchise/Succursale : $1297/5118 * 100 = 25.34 \%$.
- Groupement coopératif : $1897/5118 * 100 = 37.06 \%$.
- Groupement mutualiste : $484/5118 * 100 = 9.46 \%$.
- Indépendants : $1440/5118 * 100 = 28.14 \%$.

Part de marché d'Optic 2000 : $785/5118 * 100 = 15,34 \%$.

Optic 2000 est l'enseigne **Leader** sur le marché avec 15.34 % de part de marché en valeur.

De plus, elle appartient au canal de distribution le plus important à savoir le groupement coopératif (37.06 % en valeur).

3. *Montrez que les opticiens doivent adopter une véritable démarche commerciale sur ce marché. (12 pts)*

Les opticiens ne doivent plus se contenter de proposer des produits, ils doivent être **à l'écoute des clients** et personnaliser l'offre : le produit doit être individualisé. L'offre doit être **parfaitement adaptée** à chaque client.

4. *Après avoir défini la notion d'offre globale, montrez en quoi celle proposée par l'enseigne Optic 2000 est en adéquation avec les attentes du marché. (16 pts)*

L'offre globale est une combinaison de **produits et/ou de services** proposés par une entreprise à une clientèle identifiée.

Les attentes des consommateurs se portent en partie sur le **service**, la **qualité** des prestations et le confort de vente.

Optic 2000 propose des **services associés** répondant à ces attentes :

- Prêt de montures pour aider au choix, à la prise de décision. / confort de vente.
- Entretien et ajustage gratuits pour assurer un confort optimal et un suivi qui rassure et fidélise le client. / service et qualité.
- Garanties et facilités de paiement / confort de vente, qualité et service.

5. Analysez l'évolution des ventes annuelles de 2012 à 2015. (8 points)

Taux d'évolution = (Valeur finale – valeur initiale) * 100 / valeur initiale.

Années	2012	2013	2014	2015
Chiffres d'affaires en €	172540	173699	188381	210986
Taux d'évolution annuel en %		0,67	8,45	12,00

Taux global = (CA 2015 – CA 2012) * 100 / CA 2012

Taux global = 22,28 %.

Le chiffre d'affaires ne cesse de croître depuis 2012 (quasi-stagnation cependant entre 2012 et 2013) et cette croissance s'accélère d'année en année.

6. Calculez par la méthode la plus appropriée les chiffres d'affaires prévisionnels de 2012 et de 2015. Justifiez le choix de la méthode. (16 points)

La méthode choisie est celle des **moindres carrés** car l'évolution des CA n'est pas régulière (stagnation puis croissance)

Il s'agit de déterminer l'équation de la droite de la forme $y=ax+b$ avec le coefficient directeur a calculé selon la formule suivante :

$$a = \frac{[\text{somme } (x-x') (y-y')]}{[\text{somme } (x-x')^2]}$$

Années	x	y	x - x'	y - y'	(x - x') (y - y')	(x - x') ²
2004	1	172 540	-1,5	-13 861,5	20 792,25	2,25
2005	2	173 699	-0,5	-12 702,5	6 351,25	0,25
2006	3	188 381	0,5	1979,5	989,75	0,25
2007	4	210 986	1,5	24 584,5	36 876,75	2,25
Total	10	745 606			65010	5

$$x' = \text{moyenne } x = 10/4 = 2,5.$$

$$y' = \text{moyenne } y = 745606/4 = 186\,401,5.$$

$$a = 65010/5 = \mathbf{13\,002}.$$

$$b = y' - ax' = 186401,5 - 13002 \cdot 2,5 = \mathbf{153\,896,5}.$$

L'équation de la droite prend donc la forme suivante :

$$\mathbf{y = 13002x + 153896,5.}$$

Pour l'année 2016, $x=5$ et $y = 13002 \cdot 5 + 153896,5 = \mathbf{218\,906,5}$.

Pour l'année 2017, $x=6$ et $y = 13002 \cdot 6 + 153896,5 = \mathbf{231\,908,55}$.

Accepter le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel ne prenant en compte que les années 2013, 2014 et 2015, puisque l'évolution 2012/2013 n'est pas significative de la tendance.

7. *Concluez sur la situation et les perspectives d'évolution du magasin de monsieur Hivert par rapport au marché. Vous tiendrez compte de la réponse à la question 2.1 (4 points)*

Le magasin de Monsieur Hivert se situe au-delà des tendances du marché en terme d'évolution du chiffre d'affaires. Il peut espérer une augmentation de ses ventes dans les années à venir.

À valoriser : la MDC ne prend pas compte de la tendance constatée.

SARL SPORTIA

Questions à traiter obligatoirement (annexes A, 1, 2 et B)

1. Complétez la facture n° 350 destinée au client ARAKSANSSPORT fournie en annexe A.

ANNEXE A : Facture de DOIT N° 350

SPORTIA Rue de Genève Djibouti		Djibouti, le 1 ^{er} décembre 2015		
		Doit	ARAKSANSSPORT Route de l'aéroport Djibouti	
Facture N°350				
Réf.	Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
91245	Sweat Puma coloris rouge taille L	700	1 500	$700 \times 1500 = 1\ 050\ 000$
91350	Chaussures de Fitness	1 000	3 500	$1000 \times 3500 = 3\ 500\ 000$
			Montant Brut	$1\ 050\ 000 + 3\ 500\ 000 = 4\ 550\ 000$
			Remise 10 %	$4\ 550\ 000 \times 10/100 = 455\ 000$
			Net Commercial	$4\ 550\ 000 - 455\ 000 = 4\ 095\ 000$
			Port forfaitaire	3 000
			Montant HT	$4\ 095\ 000 + 3000 = 4\ 098\ 000$
			TVA 10 %	$4\ 098\ 000 \times 10/100 = 409\ 800$
Paiement dans 30 jours			Net à payer TTC	$4\ 098\ 000 + 409\ 800 = 4\ 507\ 800$
Arrêté la présente facture pour la somme de : <i>quatre millions cinq cent sept mille huit cent francs.</i>				
Djibouti, le 1/12/2015				

2. Procédez aux enregistrements comptables de la facture n°350 ainsi que des diverses opérations courantes qui figurent en annexe

		01/12/2015	
411XX		Clients ARAKSANSPORT	4 507 800,00
	44571	TVA collectée	409 800,00
	707	Ventes de marchandises	4 095 000,00
	7083	Port et frais accessoires	3 000,00
		Facture n°350	
		02/12/2015	
2182		Matériel de transport	4 150 000,00
44562		TVA déductibles sur immo.	415 000,00
6354		Droit d'enregistrement et de timbres	23 800,00
	404	Fournisseurs d'immo.	4 588 800,00
		Facture n°C56	
		13/12/2015	
607		Achat de ma/ses	112 500,00
6241		Transports sur achats	12 000,00
44566		TVA déductibles sur ABS	12 450,00
	401XX	Fournisseurs	136 950,00
		Facture n°25	
		14/12/2015	
6061		Fournitures non-stockables(eau et énergie)	95 000,00
44566		TVA déductibles sur immo.	9 500,00
	665	Fournisseurs	104 500,00
		Facture n°186	
		15/12/2015	
623		Publicité	10 000,00
44566		TVA déductibles sur ABS	1 000,00
	401XX	Fournisseurs	11 000,00
		Facture Djibouti télécom de décembre	
		23/12/2015	
623		Frais postaux et de Telecom	36 000,00
44566		TVA déductibles sur ABS	3 600,00
	401XX	Fournisseurs	39 600,00
		Facture Djibouti télécom de décembre	
		24/12/2015	
		Vente de ma/ses	31 500,00
			3 150,00
		Client	34 650,00
		Avoir n° A25	

7 écritures à 2 points sauf celle du 2/12 à 4 points et celle du 24/12 à 3 points : 17 points

3. *La SARL SPORTIA peut-être amenée à accorder des diminutions de son prix de vente. Précisez dans quel contexte et à quelles occasions ? 8 points*

Rabais : Réduction commerciale pratiquée exceptionnellement sur le prix de vente pour tenir compte d'un défaut des marchandises/des produits, de la non-conformité des biens livrés et d'un retard de livraison.

Remise : C'est une réduction commerciale accordée en fonction de la quantité commandée et de la qualité du client.

Ristourne : Réduction commerciale accordée périodiquement sur le total des achats réalisés par le client.

6 points : 2 par diminutions de prix.

4. *Madame AICHA vous remet des informations qui figurent annexe 2 et vous demande d'établir le budget de trésorerie mensuelle pour les trois premiers mois de l'année 2016 à l'aide de l'annexe B (à rendre avec la copie).*

ANNEXE B : Budget du 1^{er} trimestre

Budget des ventes	Janvier	Février	Mars
Vente HT	6 500 000	7 800 000	9 130 000
TVA collectés	650 000	780 000	913 000
Vente TTC	7 150 000	8 580 000	10 043 000

Budget des achats	Janvier	Février	Mars
Achats HT	3 800 000	4 200 000	4 780 000
TVA déductibles sur Achats de m/ses	380 000	420 000	478 000
Achats TTC	4 180 000	4 620 000	5 258 000

Budget de TVA	Janvier	Février	Mars
TVA collectée du mois	650 000	780 000	913 000
TVA déductible sur achats	380 000	420 000	478 000
TVA déductible sur autres charges	70 000	70 000	70 000
TVA déductible sur immobilisation	250 000		
Total TVA Déductible du mois	700 000	490 000	548 000
TVA à payer au titre du mois	0	290 000	365 000
Crédit de TVA à reporter	50 000		
TVA à décaisser	0	240 000	365 000

Budget des encaissements	Montant	Janvier	Février	Mars
Règlement du solde clients au bilan	1452000	1161600	290400	
Règlement des clients m/ses de janvier	7150000	3575000	2145000	1430000
Règlement des clients m/ses de février	8580000		4290000	2574000
Règlement des clients m/ses de mars	10043000		0	5021500
Total des encaissements		4736600	6725400	9025500

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 3)

5. Réalisez le tableau d'amortissement de la fourgonnette sur votre copie en prenant comme base amortissable 4 150 000 Fdj.

**Tableau d'amortissement linéaire
FOURGONNETTE**

Coût d'acquisition : 4 150 000		Mode d'amortissement : linéaire		
Valeur résiduelle : 750 000		Durée d'utilisation : 5 ans		
Base amortissable : 3 400 000		Taux : $(1/5) \times 100 = 20\%$		
Date d'acquisition : 03/12/2015		Date de mise en service : 06/12/2015		
Année	Base d'amortissement	Annuité d'amortissement	Cumul des amorti.	VNC
2015	3 400 000	47 220	47 220	4 102 780
2016	3 400 000	680 000	727 220	3 422 780
2017	3 400 000	680 000	1 407 220	2 742 780
2018	3 400 000	680 000	2 087 220	2 070 780
2019	3 400 000	680 000	2 767 220	1 390 780
2020	3 400 000	632 780	3 400 000	750 000

1^{ère} annuité d'amortissement = Base amortissable \times taux linéaire \times nombre de jours d'utilisation /360

En 2015 : Nb de jours d'utilisation en 2015 (du 06 décembre au 31 décembre 2015)=
30-6+1= 25 jours

1^{ère} annuité d'amortissement = 3 400 000 \times 20/100 \times 25/360 = 47 222,22 arrondi à
47 220 Fdj

Dernière Annuité d'amortissement 2020 = Annuité constante - 1ere Annuité=
680 000 - 47 220

6. Est-il possible de tenir compte de cet usage qui tient mieux compte de la réalité pour amortir la camionnette ? Réalisez le tableau d'amortissement correspondant.

Tableau de calcul de l'amortissement en unités d'œuvre

Coût d'acquisition	4 150 000	Mise en service	06/12/2015
Valeur résiduelle	1 150 000		
Base amortissable	3 000 000		

Exercice	Unité d'œuvre	Base amortissable	Annuités d'amort.	cumul des amort.	VNC
2015	12 000	3 000 000	450 000	450 000	3 700 000
2016	24 000	3 000 000	900 000	1 350 000	2 800 000
2017	18 000	3 000 000	675 000	2 025 000	2 125 000
2018	12 000	3 000 000	450 000	2 475 000	1 675 000
2019	14 000	3 000 000	525 000	3 000 000	1 150 000
	80 000				

Tableau d'amortissement linéaire : 10 points

Tableau d'amortissement par unités d'œuvre : 10 points

7. Comparez ces deux méthodes d'amortissement dans leur mise en œuvre. Quelle est la méthode la plus intéressante pour l'entreprise ? Justifiez votre réponse. 8 points

Critère de comparaison	Mode d'amortissement linéaire	Mode d'amortissement par unités d'œuvre
Principes du mode d'amortissement	- Usure du bien régulière sur la période - estimation de cette usure	- Usure du bien adaptée à son usage - estimation plus pertinente car on a déterminé les kms parcourus chaque année
Comparaison des dotations (charges calculées)	Constante sauf première et dernière années	Adaptée à l'usage

Dans notre cas, la méthode la plus intéressante pour l'entreprise est la méthode des unités d'œuvre à condition que les estimations d'unités d'œuvre soient bonnes.

1^{er} PARTIE : Gestion financière

LAITERIE LOUKMAN

1. Complétez l'avoir n° 55 (annexe A) du 15/12/2016 puis enregistrer au journal de l'entreprise toutes les pièces comptables de l'annexe 1(17 points).

Annexe A : Facture d'avoir N°55 (4 points)

Laiterie LOUKMAN SA Zone Industrielle Djibouti				
Avoir Superette ABDOUKARIM Engueilla				
Réf, facture n°225 du 01.12.16				
Facture Avoir n°55 du 15.12.16				
Référence	Désignation	Qtt.	P.U	Montant
facture n°225 du 01.12.16 (0.5 pts)	Yaourt nature	10	1 800 (0.5 point)	18 000 (0.5 point)
Montant Brut				1 8000 (0.5 pts)
Remise 5 %				900 (0.5 point)
Net commercial				17 100 (0.5 point)
TVA 10 %				1 710 (0.5 point)
Net à votre crédit				18 810 (0.5 point)

Le journal doit être noté (0,5 *point* par ligne et 0.5 *point* pour la date et le libellé de chaque opération). Au total 13 points pour le journal.

		01/12/2016			
411		Clients		376 200	
	701	Ventes de produits finis			342 000
	44571	TVA collectées			34 200
		Facture n°225	10/12/2016		
401		Fournisseurs		18 700	
	765	Escomptes obtenus			17 000
	44566	TVA déductibles			1 700
		Facture n°A455	15/12/2016		
701		Ventes de produits finis		17 100	
44571		TVA collectées		1 710	
	401	Clients			18 810
		Facture n°A55	15/12/2016		
411		Clients		228 717	
665		Escompte accordé		2 095	
	701	Ventes de produits finis			209 520
	7085	Ports et frais accessoires factures			500
	401	TVA collectées			20 792
		Facture n°230	20/12/2016		
2183		Matériels de bureau et informatiques		123 480	
44562		TVA déductibles sur immobilisations		12 348	
	404	Frais d'immobilisation			135 828
		Facture n°829	30/12/2015		
709		RRR accordées		40 000	
44571	411	TVA collectées		4 000	
		Clients			44 000
		Facture n°A65			

2. Expliquez l'intérêt pour le fournisseur d'accorder une remise à son client.

Pour le fournisseur, la remise permet de motiver le client à acheter plus et à le fidéliser, ce qui lui permet d'améliorer sa trésorerie à court terme (toute réponse cohérente est acceptable et vaut 2 points).

3. Calculez la TVA due au titre du mois de Mai 2016 ; montrez le détail de vos calculs (8 points)

Libellé	Calcul	Montant TVA	Montant arrondi
TVA collectée	$1\,150\,000 \times 10\% (0,5 \text{ point})$	115000	115000 (0,5 point)
TVA déductible :	$870\,000 \times 10\% = 87\,000$	87 000	87 000 (0,5 point)
- Dont achat MP	(0,5 point)	6 000	6 000 (0,5 point)
- Dont achat abs	$(66\,000 \div 1,1) \times 0,1 = 6\,000 (0,5 \text{ point})$		93 000
TVA déductible sur immobilisation	16 200 (0,5 point)	16 200	16 200 (1 point)
TVA due	$115000 - (87\,000 + 6\,000 + 16\,200) (0,5 \text{ point})$	5 800	5 800 (1 point)
Crédit de TVA d'Avril	-	-	4355
TVA à décaisser	$5\,800 - 4355 (0,5 \text{ point})$	1 445	1 445 (0,5 point)

4. Et puis enregistrez la déclaration de la TVA du mois de Mai 2015 (05 point).

→ 1 point par ligne d'opération juste.

		30/05/2012		
44571		TVA collectées	115 200	
	44562	TVA déd sur immob		16 200
	44566	TVA déd sur ABS		93 000
44567		Crédit de TVA à reporter		4 355
	44551	TVA à décaisser		1 455
		Déclaration de TVA mai 2016		

5. Complétez le tableau de l'annexe B (8 points).

Noms	Créances HT au 31/12/2016	Dépréciation au 31/12/2015	Dépréciation au 31/12/2016	Ajustement		Perte	
				Dotations	Reprises	Créances Irrécouvrables HT	TVA sur les créances irrécouvrables
Fatouma	2 000 000 (0.25 pts)	300 000 (0.25 pts)	800 000 (0.5 pts)	500 000 (0.5 pts)			
Chehem	4 000 000 (0.25 pts)	500 000 (0.25 pts)	400 000 (0.5 pts)		100 000 (0.5 pts)		
Adnan	600 000 (0.25 pts)	120 000 (0.25 pts)			120 000 (0.5 pts)	600 000 (0.5 pts)	60 000 (0.5 pts)
Abdallah	800 000 (0.25 pts)		640 000 (0.5 pts)	640 000 (0.5 pts)			
Hibo	1 000 000 (0.25 pts)		300 000 (0.5 pts)	300 000 (0.5 pts)			
TOTAL				1 140 000	220 000 (0.5pts)	600 000	60 000

6. *Passez les écritures nécessaires au 31/12/2016 ? (04 points). Notez 01 point par opération juste. Si la moitié est bonne donnez ½ point.*

		31/12/2016	
68 17		Dotations aux Amorti. et aux dépréciations	1 140 000
	49 16	Dépréciation des clients douteux	1 140 000
		D'après tableau des créances douteuses	
		31/12/2016	
4917		Dépréciations des clients douteux	220 000
	7817	Reprise sur dépréciation des clients	220 000
		D'après tableau des créances douteuses	
		31/12/2016	
654		Pertes sur créances	60 000
44551		TVA douteux	6 000
		Clients douteux	
	416	D'après tableau des créances douteuses	66 000
		31/12/2016	
411		Clients douteux	228 717
665			2 095
	701	Créances clients	209 520
		D'après tableau des créances douteuses	

7. *Pourquoi n'y a-t-il pas une dépréciation antérieure pour les créances Hibo et Abdallah ? (01 point)*

Parce que les clients Hibo et Abdallah n'étaient pas des clients douteux au 31/12/2015

8. *A partir de l'annexe 4, complétez les différents budgets à l'annexe C (12 points).*

→ 2 points par tableau et diviser les 2 points par le nombre de case à remplir.

9. *Commentez la situation du budget de trésorerie prévisionnel de la nouvelle activité. (13 points).*

Dans la réponse, il faut qu'on retrouve des mots-clés :

- Trésorerie finale positive.
- La trésorerie augmente de mois en mois

Budget des ventes du premier trimestre 2017 (2 pts)

Ventes	Janvier	Février	Mars	Total
Ventes HT	5 000 000	5 500 000	6 000 000	16 500 000
TVA	500 000	550 000	600 000	1 650 000
Ventes TTC	5 500 000	6 050 000	6 600 000	18 150 000

Budget de TVA du premier trimestre 2017 (2 pts)

TVA	Janvier	Février	Mars	Total
TVA collectée	500 000	550 000	600 000	1 650 000
TVA déductible	200 000	300 000	350 000	850 000
TVA à décaisser ou crédit de TVA à reporter	300 000	250 000	250 000	2 500 000

Budget des décaissements du premier trimestre 2017 (2 pts)

Décaissements	Janvier	Février	Mars	Dettes
Achats de Janvier			2 200 000	
Achats de Février				3 300 000
Achats de Mars				3 850 000
Charges de personnel	500 000	500 000	500 000	
Charges sociales	20 000	20 000	20 000	
TVA à décaisser		300 000	250 000	250 000
TOTAL	520 000	820 000	2 970 000	7 400 000

Budget des achats du premier trimestre 2017 (2 pts)

Achats	Janvier	Février	Mars	Total
Achats HT	2 000 000	3 000 000	3 500 000	8 500 000
TVA	200 000	300 000	350 000	850 000
Achats TTC	2 200 000	3 300 000	3 850 000	8 350 000

Budget des encaissements du premier trimestre 2017 (2 pts)

Encaissements	Janvier	Février	Mars	Créances
Janvier	1 100 000	1 100 000		
Février		1 650 000	1 650 000	
Mars			1 925 000	1 925 000
TOTAL	1 100 000	2 750 000	3 575 000	1 925 000

Budget de trésorerie du premier trimestre 2017 (2 pts)

Trésorerie	Janvier	Février	Mars
Trésorerie initiale	1 500 000	2 080 000	4 010 000
Encaissements	1 100 000	2 750 000	3 575 000
Décaissements	520 000	820 000	2 970 000
Trésorerie finale	2 080 000	4 010 000	4 615 000

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat / 28 points

CAF Corrigé

1^{ère} méthode :

Excédent Brut d'Exploitation	56 042 192
Autres Produits Exploitation	0
Produits Financiers	0
Produits Exceptionnels	593 624
Autres Charges d'Exploitation	7 822 800
Charges Financières	725 497
Charges Exceptionnelles	12 815 866
Participation des salariés aux fruits de l'expansion	0
Impôts sur les bénéfices	5 532 000
Capacité d'Autofinancement	39 653

2^{ème} méthode :

Résultat net	20 498 695
dotation aux amortissements	9 240 958
PCEAC	
Capacité d'Autofinancement	29 739 653

→ Il faut attribuer 5 points selon la méthode choisi et pour une bonne réponse.

2^e PARTIE : Mercatique

CAS DOUX

Questions obligatoires (Annexes 1 à 6) (56 points)

1. *Caractéristiques du marché de la volaille (12 points)*

Tendances du marché de la volaille : (4 points)

Le marché de la volaille est un marché en pleine expansion, la consommation globale de la volaille augmente considérablement ces dernières années même s'il connait une légère recule en 2015 /2016. Deux acteurs sont seulement présents sur ce marché, lequel domine largement les produits **DOUX**.

Offre : (4 points)

DOUX : 1^{er} producteur européen, leader sur le marché local, 3^e au niveau mondial.

- Circuit de commercialisation
 - * Industrie agroalimentaire.
 - * Grande distribution alimentaire.
 - * Commerce de proximité.

Le groupe assure une transformation en viande certifiée HALAL.

Demande : (4 points)

La demande mondiale de la viande de volaille augmente et notamment à Djibouti.

On assiste à une augmentation de la consommation des produits élaborés de la viande de volaille du fait de sa praticité et de son prix. La consommation de la viande rouge diminue au profit de celui de la volaille.

2. *Calcul des taux d'accroissements 9 points (1.5 points par bonnes réponses)*

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventes (milliers de FDJ)	3 200	7 700	9 000	12 000	15 000	18 000
Taux d'accroissement (en %)		141	17	33	25	20

3. Prédiction des ventes : / 13 points

Méthode des moindres carrés / 10 points

Année	x_i	y_i	x_1	y_1	$x_1 \times y_1$	$(x_i)^2$
2011	1	3 200	-2,5	-7617	19 042	6,25
2012	2	7 700	-1,5	-3117	4 675	2,25
2013	3	9 000	-0,5	-1817	908	0,25
2014	4	12 000	0,5	1183	592	0,25
2015	5	15 000	1,5	4183	6 275	2,25
2016	6	18 000	2,5	7183	17 958	6,25
Total	21	64 900	0	0	49 450	17,5
Moyenne	3,5	10 817				

$$a = 2\,826 \text{ et } b = 927$$

$$y = 2826x + 927 \text{ et } 20\,707 \text{ FDJ.}$$

On obtient $y_{2017} = 20\,707$

Méthode des Points moyens

Année	x_i	y_i
2011	1	3 200
2012	2	7 700
2013	3	9 000
2014	4	12 000
2015	5	15 000
2016	6	18 000

$$M_1(2; 6\,633), M_2(5; 15\,000) \text{ et } \begin{array}{l} 15\,000 = 2a + b \\ 6\,633 = 2a + b \end{array} \text{ et on obtient } a = 2\,789, b = 1\,055.$$

$$15\,000 = 2a + b$$

Donc $y = 2\,789x + 1\,055$ d'où $y_{2017} = 2\,789 \times 7 + 1\,055$ soit $y_{2017} = 20\,578$

4. Identification des nouvelles attentes des consommateurs Djiboutiens /10 points

Les consommateurs plus soucieux à leur santé s'orientent vers l'éthique, la nutrition. Le prix bas est le plus recherché car les consommateurs cherchent à diminuer leur budget relatif à l'alimentation.

- Produit moins cher et de bonne qualité
- Certifié HALAL
- Bio 100% végétal
- Information portée sur les emballages
- Production sous les signes officiels de qualités
- Renouvellement de l'offre et DLC (date allongées limite de consommation)

5. Définition de la marque et utilité de l'appellation Halal : (6 points)

Définition (3points) : Une marque est un signe ou un ensemble des signes distinctifs (nom, logo, valeurs...) reconnaissable par les consommateurs et créant de la valeur sur un marché pour une entreprise. Elle peut être liée à un producteur (marque de producteur) ou à un distributeur (marque de distributeur). Au-delà du produit, une marque est constituée d'un ensemble de valeurs.

Utilité de l'appellation Halal (3 points) Pour la viande soit Halal, il faut que l'animal soit égorgé au nom de Dieu et conformément aux préceptes de l'Islam. On entend par aliment halal tout aliment autorisé par la loi islamique, qui respecte le principe de la loi islamique. Pour les consommateurs, c'est un signe de gage, une garantie et le producteur utilise cette appellation pour garantir aux consommateurs des aliments qui répondent à leurs attentes.

6. Énumération des différents produits que compose la gamme DOUX (6 points)

- Produits congelés
- Produits entiers,
- Produits panés (cordons bleus, nuggets, burgers de poulet)
- Plats cuisinés
- des bâtonnets de volaille
- des steaks de poulets

Questions optionnelles (28 Points)

7. *Compte de résultat différentiel / 13 points*

Éléments	Montant	en %
Chiffre d'Affaires	5 200 000 (1 point)	100
Charges Variables	1 200 000 (1 point)	23 % (2 points)
Marge/Coûts Variables	4 000 000 (3 point)	77 % (2 points)
Charges Fixes	700 000 (1 point)	
Résultat	3 300 000 (3 point)	

8. *Seuil de rentabilité en valeur et en volume (10 points)*

Seuil de Rentabilité (en Valeur)	910 000 (5 points)
Seuil de Rentabilité (en Volume)	1 820 (5 points)

9. *Point mort (5 points)*

Point mort	Le 2 ^{ème} jour de l'animation commerciale « Dégustation – vente des produits Doux(5 points)»
-------------------	---

1^{er} PARTIE : Gestion financière (70 points)

1. Enregistrez au journal l'acquisition de la machine outil. (5 points)

		01/06/2016		
2154	Matériel industriel		1 161 300	
44562	TVA déductible sur immobilisations		116 130	
512	Banque			1 277 430
	Facture n° 8239 de Mator – Règlement par chèque			

2. Présentez le plan d'amortissement de la machine outil. (20 points)

Base amortissable = 1 161 300 – 350 000 = 811 300

Taux d'amortissement = 1 / 4 = 0,25 soit 25 %

Prorata temporis = (30 × 7) = 210 jours

Annuité au 31/12/16 = 811 300 × 25 % × 210 ÷ 360 = 118 315

PLAN D'AMORTISSEMENT

Nature de l'immobilisation : Machine outil

Valeur d'origine : 1 161 300

Date de mise en service : 01 juin 2016

Valeur résiduelle : 350 000 DJF

Mode et durée d'amortissement : linéaire sur 4 ans

Base amortissable : 811 300 DJF

Coût d'acquisition : 1 161 300 DJF

Exercice comptable	Base amortissable	Taux d'amort. (en %)	Annuité d'amort.	Annuités d'amort. cumulées	Valeur nette comptable
31/12/16	811 300	25	118 315	118 315	1 042 985
31/12/17	811 300	25	202 825	321 140	840 160
31/12/18	811 300	25	202 825	523 965	637 335
31/12/19	811 300	25	202 825	726 790	434 510
31/05/20	811 300	25	84 510	811 300	350 000

3. *Passez l'écriture d'inventaire au 31/12/16 relative à la dotation aux amortissements de la machine outil. (5 points)*

		31/12/2016	
6811	Dotations aux amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles	118 315	
28154	Amortissements du matériel industriel		118 315
	Dotation annuelle selon plan d'amortissement		

4. *Présentez le plan d'amortissement de la machine outil. Selon le système d'unité d'œuvre (20 points)*

	2016	2017	2018	2019	Total
Unité d'œuvre (en Km)	15 000	26 000	27 000	32 000	100 000

$$\text{Annuité}_{2016} = (811\,300 \div 100\,000) \times 15\,000 = 121\,695.$$

$$\text{Annuité}_{2017} = (811\,300 \div 100\,000) \times 26\,000 = 210\,938.$$

$$\text{Annuité}_{2018} = (811\,300 \div 100\,000) \times 27\,000 = 219\,051.$$

$$\text{Annuité}_{2019} = (811\,300 \div 100\,000) \times 32\,000 = 259\,616.$$

PLAN D'AMORTISSEMENT

Nature de l'immobilisation : Machine outil

Valeur d'origine : 1 161 300

Date de mise en service : 01 juin 2016

Valeur résiduelle : 350 000 DJF

Mode et durée d'amortissement : linéaire sur 4 ans

Base amortissable : 811 300 DJF

Coût d'acquisition : 1 161 300 DJF

Système d'amortissement : unité d'œuvre

Exercice comptable	Base amortissable	Annuité d'amort.	Annuités d'amort. cumulées	Valeur nette comptable
2016	811 300	121 695	121 695	1 039 605
2017	811 300	210 938	332 633	828 667
2018	811 300	219 051	551 681	609 616
2019	811 300	259 616	811 300	350 000

		31/12/2016		
6811	Dotations aux amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles	121 695		
28154	Amortissements du matériel industriel		121 695	
	Dotation annuelle selon plan d'amortissement			

5. Quelle est l'incidence de l'écriture d'inventaire sur la trésorerie de l'entreprise SALAH ? (5points)

Cette écriture d'inventaire n'a aucune incidence sur la trésorerie de l'entreprise SALAH. En effet, d'une part, cette écriture ne mouvemente aucun compte de trésorerie (512, 514 ou 531) et, d'autre part, la charge enregistrée (compte 6811) est une charge calculée et non décaissée donc elle n'entraînera pas dans le futur de mouvement de trésorerie.

Le système linéaire est plus économique pour l'entreprise car il tient en compte du cinq mois que la machine outil n'a pas été utilisée en 2016. Notre machine est totalement amortie en fin mai 2020 au lieu de 31/12/2019 selon le système d'unité d'œuvre.

2^e PARTIE : Mercatique (70 point)

THE COCA-COLA COMPAGNY

1. *La place de Coca-Cola dans l'esprit du consommateur. (14 points)*

Coca-Cola est actuellement la plus célèbre marque du monde au niveau des boissons gazeuses. Depuis sa création au XIX^e siècle, jusqu'à aujourd'hui, **Coca-Cola** demeure le leader mondial incontesté du secteur des boissons gazeuses.

Plusieurs fois, des géants comme Pepsi, ont tenté d'évincer coca cola de son fauteuil de leader mais sans succès. **Coca-Cola** occupe une place importante dans l'esprit du consommateur, le numéro 1. C'est grâce à sa notoriété et son budget conséquent consacré à la publicité.

2. *Analyse du marketing mix de Coca-Cola (20 points : 5 points par P)*

Le plan de marchéage de **Coca-Cola** a beaucoup évolué dans le temps.

Produit : plus de 3300 produits dans le monde, sa gamme s'élargit (Fanta, sprit, Minute Maid. Son portefeuille se divise en plusieurs gammes :

- 100 % jus de fruit.
- Soda fruités.
- Eaux.
- Boissons énergétiques
- Thés et cafés, ...

Prix :

- S'adapte en fonction du milieu géographique et par rapport à ses concurrents.
- S'aligne à la concurrence.
- Chaque sous-marque a également sa propre stratégie.

La communication :

- La publicité.
- Le sponsoring.
- Les relations publiques.

Coca-Cola change la recette de sa communication en 2016 et adopte une nouvelle stratégie marketing globale de marque unique.

La distribution : Le produit est disponible dans tous les points de vente

- Écoles.

- Centres sportifs.
- Entreprises.
- Stations essences, ouvertes 24 h/24.

Présente dans plus de 200 pays dans le monde. Dans les régions les plus reculés de la planète. La compagnie vise un objectif de couverture globale du marché. Ce qui amène une distribution intensive.

3. Définition de la marque Ombrelle et objectif de la marque unique pour la Compagnie Coca-Cola. (18 points : Définition : 9 points, Objectif : 9 points)

Une marque Ombrelle est une marque unique recouvrant ou désignant plusieurs produits ou services hétérogènes appartenant à des catégories différentes. Les produits commercialisés sous le nom d'Ombrelle se trouvent, en effet, sur des marchés différents.

Elle devient marque mère lorsqu'elle est associée à diverses marques produits (alors qualifiées de marques prénoms). L'objectif est toujours de faire bénéficier le produit de sa notoriété et éventuellement de son image, tout en le dotant d'une identité spécifique facilitant la communication.

4. Définition de la marque notoire et citation des autres marques. (18 points : Définition : 9 points, justification et exemples de marques notoires : 9 points)

La marque notoire est traditionnellement définie comme celle connue d'une très large fraction du public et qui, outre le fait qu'elle évoque immédiatement le produit ou le service auquel elle s'applique, exerce un pouvoir d'attraction propre allant au-delà de cette simple fonction.

Une marque notoire est une marque dont la notoriété lui permet de bénéficier d'une protection spécifique dans le domaine de la **propriété industrielle** et du droit des marques.

Des marques notoires on peut citer : comme Chanel ou Nike, Toyota, Danone...

1^{er} PARTIE : Gestion financière

SODICOM « BIO »

Questions à traiter obligatoirement (annexes 1/A/B/2/C/D) (56 points)

- **Opérations courantes:** (23 Points)
- 1. *Préciser la nature des deux réductions apparaissant dans la facture N°124 de l'annexe A (1 point)*
- 2. *Indiquer dans quelles conditions elles sont respectivement accordées. (2 points)*

Il s'agit de :

- la remise "10 %" : c'est une réduction commerciale accordée en fonction de l'importance de la quantité achetée et de la qualité du client. (1 point)
 - l'escompte 2 % : c'est une réduction financière accordée en cas de paiement au comptant et avant l'échéance. (1 point)
3. *Compléter la facture d'avoir n°A94 de l'annexe A. (4 points → 0,5 par ligne)*

ANNEXE A : Facture d'Avoir N°A 94

Société SODICOM "BIO"			
AVOIR			
Restaurant 3 étoiles			
Facture n°A 94 du 07/11/2016			
Désignations	Quantité	PU	MONTANT BRUT
Pack de bouteilles d'eau BIO 600 ml	100	300	30 000
TOTAL BRUT			30 000
Remise 10 %			3 000
Net Commercial			27 000
Escompte 2 %			540
Net financier			26 460
TVA 10 %			2 646
NET à votre crédit TTC			29 106

Enregistrer au journal de la société « SODICOM » les opérations de l'annexe 1.(9 points → 0,5 point par ligne)

05/11/2016				
411	Clients		199 089	
665	Escompte accordé		3 510	
701		Ventes de produits finis		175 500
7085		Port et frais accessoires facturés		9 000
44571		TVA collectée		18 099
	Facture N°124 – Client Restaurant 3 étoiles			

07/11/2016				
701	Ventes de produits finis		199 089	
44571	TVA collecté		3 510	
411		Clients		175 500
665		Escompte accordé		9 000
		TVA collectée		18 099
	Facture N°A94 – Client Restaurant 3 étoiles			

01/12/2016				
6061	Électricité		240 000	
44566	TVA déductible sur ABS		24 000	
566		Banque	264 000	
	Paiement de la facture d'électricité			
01/12/2016				
616	Primes d'assurance		169 983	
512		Banque		169 983
	Chèque bancaire N°89012			
5/12/2016				
512		Banque	169 983	
411		Clients		169 983
	Chèque bancaire N°89012			
31/12/2016				
486	Charges constatée d'avance		412 500	
616		Clients		4 120
	Écriture de régularisation 450 000 × 11 ÷ 12			

4. Procéder à la mise à jour du compte 411 «Client Restaurant 3 étoiles» dans l'annexe B, Calculer le solde, puis effectuer le lettrage de ce compte dans l'annexe B; (6 points)

→ (1 point «mise à jour et solde» : 0,25 point par éléments/ Détail de calcul du solde: 1 point/ Lettrage : 0,25 point par lettre)

$$\text{Solde} = \text{Total Débit} - \text{Total Crédit} = 6\,105\,289 - 4\,752\,419 = 1\,352\,870$$

ou

$$\text{Somme des factures non lettrées} = 985\,640 + 367\,230 = 1\,352\,870$$

Date écriture	Libellé de l'écriture	Montant débit	Montant crédit	Lettrage
01/01/2016	À nouveau	3 271 540		A
15/01/2016	Facture n ° 95	395 996		B
31/01/2016	Règlement par chèque n°215413		3 271 540	A
15/02/2016	Règlement par chèque n ° 216420		395 996	B
05/03/2016	Facture n° 99	985 640		
10/04/2016	Facture n ° 101	152 749		C
25/04/2016	Facture n ° 117	91 778		C
10/06/2016	Règlement par chèque n °217103		244 527	C
15/05/2016	Facture n ° 118	120 847		D
18/07/2016	Retour de marchandises. Avoir n ° A89		26 063	D
25/07/2016	Facture N°119	367 230		
31/08/2016	Règlement par chèque n°218472		94 784	D
15/09/2016	Facture n ° 120	520 420		E
18/09/2016	Retour de marchandises. Avoir n°A91		10 675	E
15/10/2016	Règlement par chèque n ° 219435		509 745	E
05/11/2016	Facture N°124	199 089		F
07/11/2016	Retour de marchandises. Avoir n°A94		29 106	F
05/12/2016	Règlement par chèque n°310683		169 983	F
	Solde Au 31/12/16		352 870	

5. Expliquer l'intérêt du lettrage des comptes clients. (2 points)

Le lettrage des comptes clients permet de vérifier que les clients ont payés correctement leurs factures, de relancer des clients qui ne paient pas et déceler d'éventuelles erreurs.

- Opérations d'investissement et de financement: (33 points)
 - * Amortissement d'immobilisation : (16 points)

6. Définir le terme "Valeur résiduelle". (1 points)

La valeur résiduelle est le prix de revente probable HT du bien à l'issue de son utilisation.

7. Compléter le plan d'amortissement de la camionnette (annexe C) selon le système linéaire. Justifier les calculs de la première ligne du plan et passer les enregistrements au journal (12 points)

→ (en-tête: 1,5 point // tableau: 0,25 point par case: 7,5 points// Détail de calcul 1^{ère} année: 1 point par élément : 3 points)

Immobilisation : Matériel de transport		Date de mise en service : 10/10/201 6		
Valeur d'origine : 12 000 000		Système d'amortissement : linéaire		
Valeur résiduelle : 1 500 000		Taux : 20 %		
		Proratas : 81 jours		
Année	Base de calcul	Annuité	Cumuls d'amortissement	VNC
2016	10500000	472500	472500	11 527 500
2017	10500000	2100000	2572500	9 427 500
2018	10500000	2100000	4672500	7 327 500
2019	10500000	2100000	6772500	5 227 500
2020	10500000	2100000	8872500	3 127 500
2021	10500000	1627500	10500000	1 500 000

Base de calcul = Valeur d'origine – Valeur résiduelle

$$= 12\,000\,000 - 1\,500\,000 = 10\,500\,000$$

Annuité = Base de calcul × Taux × Proratas ÷ 360

$$= 10\,500\,000 \times 20\% \times 81 \div 360 = 472\,500$$

Cumuls d'amortissement = 472 500

VNC = Valeur d'origine – Cumuls d'amortissement

$$= 12\,000\,000 - 472\,500 = 11\,527\,500$$

Passer au journal de l'entreprise dotation 2016. (3 points)

→ (1 point par ligne, 0,5 point DATE, 0,5 point LIBELLE)

681			31/12/2016		
	28183	DAP		472 500	
		Amts du matériel de transport			472500
		Dotation 2016			

* Amortissement d'emprunt : (17 Points)

8. Pourquoi la société SODICOM a eu recours à l'emprunt bancaire plutôt qu'au découvert bancaire? (2 Pts)

La société SODICOM a eu recours à l'emprunt car l'acquisition de la camionnette est un investissement qui nécessite un financement à long terme alors que le découvert est une réponse à court terme adaptée aux difficultés de trésorerie.

9. Compléter le tableau d'amortissement de l'emprunt (annexe D). (9 points) (en-tête: 1,5 points → 0,5 points// tableau: 7,5 points: 0,25 points par case)

Montant de l'emprunt : 12 000 000		Taux d'intérêt annuel : 12%			
Durée en année : 5 ans					
Échéances	Capital du en début de période	Intérêt	Amorti.	Annuité	Capital du en fin de période
05/10/2017	12 000 000	1 440 000	2 400 000	3 840 000	9 600 000
05/10/2018	9 600 000	1 152 000	2 400 000	3 552 000	7 200 000
05/10/2019	7 200 000	864 000	2 400 000	3 264 000	4 800 000
05/10/2020	4 800 000	576 000	2 400 000	2 976 000	2 400 000
05/10/2021	2 400 000	288 000	2 400 000	2 688 000	0

Justifier les calculs de la première année. (3 Points)

Intérêts = Capital du en début de période × Taux d'intérêts

$$= 12\,000\,000 \times 12\% = 1\,440\,000 \text{ (1 points)}$$

Amortissement = Capital dû ÷ Durée de remboursement

$$= 12\,000\,000 \div 5 = 2\,400\,000 \text{ (1 points);}$$

Annuité = Intérêts + Amortissement

$$= 1\,440\,000 + 2\,400\,000 = 3\,840\,000 \text{ (1 points).}$$

		15.03.2016	
120	Résultat	954 000	
110	Report à nouveau	12 000	
	1061 Réserve légale		47 000
	1068 Autres réserves		60 000
28183	110 Report à nouveau		58 000
	457 Associés, dividendes à payer		800 000

10. Présenter l'écriture comptable qui sera passée lors du paiement de la première annuité. (2 points) (0,5 point par ligne + 0,25 point date et 0,25 point libelle)

		05/10/2017	
164	Emprunt auprès des établissements de crédit	2 400 000	
661	Charges d'intérêt	1 440 000	
	512 Banque		
	Paiement de la première annuité		

Questions optionnelles en fonction du choix du candidat (annexe 3/E) (28 points)

11. Distinguer les termes "Réserve Légale" et "Réserve Facultative". (3 points)

La réserve légale est une réserve dont la constitution est une obligation légale pour obliger les entreprises à augmenter les capitaux propres alors que la réserve facultative est fixée librement par les actionnaires ou associés en assemblée générale.

12. Compléter le tableau de répartition du bénéfice (annexe E). (13 points)

→ (1 point : résultat de l'exercice, report à nouveau, report à nouveau créditeur, réserve facultative// 3 points : Dotation à la réserve légale// 2 points : Bénéfice distribuable, dividendes, report à nouveau de l'exercice)

	Montant	Mode de calcul
Résultat de l'exercice	954 000	
Report à nouveau débiteur	0	
Dotation à la réserve légale	47 700	Plafond = 10%*3 000 000 =300 000; RL= 954000*5%; RL totale = 47 700+160 000= 207 700; RL totale < Plafond donc RL=47 700
Report à nouveau créditeur	12 000	
Bénéfice distribuable	918 300	954 000 – 47 700
Réserve facultative	60 000	
Dividendes	800 000	(918 300 – 60 000) ÷ 1000 = 858,3 arrondis à 800 800 × 1 000 = 800 000
Report à nouveau de l'exercice	58 300	918 300 – 60 000 – 800 000

13. Enregistrer au journal de l'entreprise la répartition des bénéfices (7 points)

(1 point par ligne + 1 point date et libellé)

		15/032016		
120	Résultat		954 000	
110	Report à nouveau		12 000	
1061	Réserve légale			47 000
1068	Autres réserves			60 000
110	Report à nouveau			58 300
457	Associés, dividendes à payer			800 000

14. Présenter l'extrait du bilan après la répartition des bénéfices. (5 points)

→ (1 point par ligne)

Passif	
Capital (1000 actions)	3 000 000
Réserve légale	207 700
Réserve facultative	130 000
Report a nouveau	58 300
Total	3 396 000

2^e PARTIE : Mercatique (70 point)

CAS TOYS

Questions obligatoires : (56 points)

1. *Analysez les principales tendances sur le marché français des jouets et jeux. (10 points)*

- Après une hausse continue, le marché des jeux et jouets a connu en 2016 une baisse globale de ses ventes (-1,1 % en valeur, -1,7 % en volume).
- Néanmoins, dans un contexte difficile, les spécialistes considèrent que le secteur est relativement épargné (« les signes restent positifs malgré la crise » ; « les achats ne se sont pas écroulés »).
- Cela s'explique par plusieurs facteurs :
 - * la natalité reste élevée à Djibouti;
 - * dans l'esprit des parents, les jouets correspondent à un développement des connaissances et de la personnalité de l'enfant.
- La baisse des ventes en valeur est particulièrement marquée en fin d'année (-2,4 % alors qu'on note une légère reprise de 0,8 % en volume).
- Le marché reste dominé par les jouets premiers âge (22 % des ventes en valeur), suivi à égalité
- (14 % chacun) par les jeux de société, les poupées et les jouets de plein air.
- Les évolutions de ces segments sont toutefois différentes : à l'exception des jouets de plein air, les évolutions restent positives.

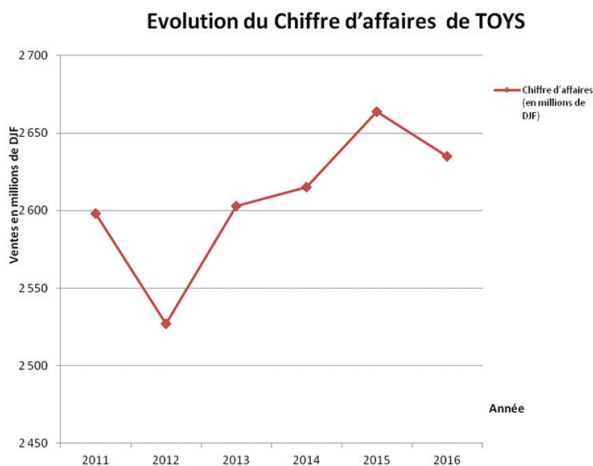
2. *Caractérissez les différents acteurs de l'offre sur ce marché. (10 points)*

- Les distributeurs
 - * Le marché se répartit autour de 6 circuits, mais il est dominé par 2 d'entre eux :
 - ▶ 9 les spécialistes du jouet,
 - ▶ 9 les supermarchés.
 - * La hiérarchie entre ces deux circuits n'évolue pas ; les parts de marché restent stables pour les supermarchés (42 %, 40 %, 41 %) alors que celles des spécialistes subissent des Fluctuations plus importantes (45 %, 48 %, 44 %).
 - * Les deux circuits connaissent cependant une croissance en 2016, celle des spécialistes s'expliquant plus par l'ouverture de magasins que par leurs performances.

3. *Présentez les acteurs de la demande du marché, puis identifiez les caractéristiques de l'acte d'achat sur ce marché. (9 points : 3 points par étape)*

Les acteurs	Les occasions d'achat	Motivations et freins d'achat
<p>l'enfant est utilisateur mais n'est généralement pas acheteur (2,9 % des dépenses en 2016) ;</p> <p>ses parents (44 %) et grands-parents (19,7 %) le sont ;</p> <p>l'enfant, toutefois, est fortement prescripteur (plus particulièrement dans le jeu vidéo) puisque dans presque toutes les catégories d'âge, il est, dans plus de 90 % des cas, celui qui choisit le jouet.</p>	<p>- les fêtes de fin d'année dans plus de la moitié des cas (54 % des dépenses en 2016) ;</p> <p>- les anniversaires (20 %) ;</p> <p>- pour les fêtes de fin d'année 2016, une tendance à repousser la date de l'achat et à acheter des produits moins chers et moins sophistiqués est à noter.</p>	<p>- pour les parents, le jouet permet le développement des connaissances et de la personnalité de l'enfant ;</p> <p>- le prix (« les djiboutiens ont fait le choix d'acheter des produits moins sophistiqués donc moins onéreux »).</p>

4. *Représentation graphique de l'évolution des ventes de TOYS (6 points)*



5. Déterminez le chiffre d'affaires prévisionnel du marché des jouets pour l'année 2017 à l'aide de la méthode de votre choix que vous justifierez. (10 points)

- La méthode des points moyens ou méthode de Mayer :

La première série comportera les années 2011 à 2013 (points :1 à 3) et la deuxième série les années 2014 à 2016.

* Premier point moyen M_1

Coordonnée de l'abscisse : $(1 + 2 + 3) / 3 = 2$

Coordonnée de l'ordonnée : $(2\ 598 + 2\ 527 + 2\ 603) / 3 = 7\ 728 / 3 = 2\ 576$

Coordonnées de M_1 ($x_1 = 2 ; y_1 = 2\ 576$).

* Deuxième point moyen M_2

Coordonnée de l'abscisse : $(4 + 5 + 6) / 3 = 5$

Coordonnée de l'ordonnée : $(2\ 615 + 2\ 664 + 2\ 635) / 3 = 7\ 914 / 3 = 2\ 638$

Coordonnées de M_2 ($x_1 = 5 ; y_1 = 2\ 638$).

Système d'équation à résoudre :
$$\begin{cases} 2\ 638 = 5a + b \\ 2\ 576 = 2a + b \end{cases}$$

Calcul de a .

D'où $a = 62 / 3 = 20,67$

Calcul de b .

$$2\ 576 = (2a) + b$$

$$\Leftrightarrow 2\ 576 = (2 \times 20,67) + b \Leftrightarrow b = 2\ 576 - 41,34.$$

Par conséquent $b = 2\ 534,66$

L'équation de la droite de tendance est : $y = 20,67x + 2\ 534,66$ (en millions de DJF).

- Méthode des moindres carrés :

Année	x_i	y_i	X_i	Y_i	$X_i Y_i$	$(X_i)^2$
2011	1	2 598	- 2,5	- 9	22,5	6,25
2012	2	2 527	- 1,5	- 80	120	2,25
2013	3	2 603	- 0,5	- 4	2	0,25
2014	4	2 615	0,5	8	4	0,25
2015	5	2 664	1,5	57	85,5	2,25
2016	6	2 635	2,5	28	70	6,25
Total	21	15 642			304	17,5

Moyenne de x : 3,5 et Moyenne de y : 2 607.

$a = \text{Somme } XY / \text{Somme } X^2 = 304 / 17,5 = 17,37.$

$b = 2 607 - (17,37 \times 3,5) = 2 546,2.$

D'où l'équation de la droite des moindres carrés : $y = 17,37x + 2 546,2.$

Prévision pour 2017 :

$Y_{2017} = (17,37 \times 7) + 2 546,2$ soit $Y_{2017} = 2 667,79$ millions de DJF

6. Justifiez le choix fait par le magasin TOYS de commercialiser Zouzou . (3 points)

La commercialisation de ce jeu par le magasin est pertinente à 3 titres :

- **Le jeu est en phase avec la cible :**
 - * Le jeu cible les 5 à 8 ans qui « se prennent de passion pour les jeux de société à règles. » En outre, c'est un jeu « de coopération » qui peut séduire par sa nouveauté. Zouzou a donc des atouts pour réussir.
- **Le jeu est en phase avec l'évolution du marché :**
 - * Les jeux de société ont connu une évolution favorable en 2016 (+5,1 %).
- **Le jeu est en phase avec le positionnement du magasin :**
 - * Le magasin TOYS s'affirme comme « spécialisé dans la vente de jeux de société ». C'est d'ailleurs le principal type de produit proposé par le magasin (20 % de ses ventes).
 - * Il propose d'ailleurs des ateliers autour des jeux de société.

7. Citez les éléments à prendre en compte pour déterminer le prix de vente de ce nouveau produit. (4 points)

Au niveau de la demande	Au niveau de l'offre
<ul style="list-style-type: none"> - Le prix psychologique - Les habitudes d'achat - La conjoncture économique 	<ul style="list-style-type: none"> - Les marges souhaitées - Le coût de revient du jeu - Le prix pratiqué par les concurrents - La nouveauté du produit. - L'image de marque du produit, de l'entreprise, son positionnement.

8. Calculez le prix de vente public de ce nouveau jeu. Commentez le résultat obtenu. (4 points : 2 points calcul et 2 points commentaire)

Prix d'Achat (PA) : 1400 DJF auprès du fournisseur.

Taux de marque : 40 %.

Taux de TVA normal : 19,6 %.

PVHT = PA / (1 - taux de marque).

$$= 1400 / (1 - 0,4) = 2333 \text{ DJF.}$$

Prix de vente public : PVTTC = PVHT + TVA

$$\text{PVTTC} = 2333 \times 1,196$$

$$= 2790 \text{ TTC.}$$

Le prix de vente TTC de ce jeu est donc de 2790 DJF.

Commentaire : Le prix de vente pratiqué par le point de vente est supérieur au prix de vente conseillé. Cela se justifie par le positionnement de spécialiste du magasin.

Questions optionnelles : (28 points)

9. *Indiquez les avantages de cette carte de fidélité pour le magasin TOYS. (20 points)*

- Mieux connaître ses clients (par la collecte d'informations).
- Attirer de nouveaux clients qui viennent au magasin parce qu'ils sont porteurs de la carte
- (profiter du flux de clientèle en centre ville généré par la carte).
- Étant collective, elle offre des avantages supplémentaires.
- Véhiculer une image dynamique parce que le magasin fait partie de la vingtaine de commerçants qui, au travers de la carte, participent à la revitalisation du centre ville.
- Se différencier des commerces de périphérie (GSS...).

10. *Le Centre Commercial envisage de rendre cette carte de fidélité payante. Quelles seraient les conséquences commerciales de l'abandon de la gratuité ? (8 points)*

- Engagement plus conséquent des consommateurs qui ne vont payer la carte que s'ils sont réellement intéressés par la carte (fidélisation plus forte...).
- Risque de perdre des consommateurs freinés par le paiement de la carte.
- Risque d'évasion vers les commerces de périphérie.

CORRIGÉ
ÉCO-DROIT

Partie 1 : Économie

I. Définition et explication des mécanismes économiques

1. Définissez les termes suivant :

- a. La politique économique.

La politique économique est l'ensemble des décisions prise par le pouvoir public pour stimuler ou freiner l'activité économique.

- b. La dette publique.

La dette publique représente la totalité des engagements financiers d'un ÉTAT (les administrations centrales, locales et de sécurité sociale) à une date déterminée. Elle est le résultat des flux des ressources empruntées et non remboursées par un État.

2. Analysez l'évolution de la dette publique à Djibouti de 2000 à 2015.

Le graphique du document 1 présente l'évolution de la dette publique de Djibouti par rapport au PIB de 2000 à 2015. Il est publié par le site internet actualitix.com.

La dette publique de Djibouti a diminué entre 2000 et 2015 en passant de 58% à 54 % du PIB. C'est en 2003 qu'elle a atteint le niveau le plus élevé, soit 65% du PIB. Et c'est en 2013 qu'elle a atteint le niveau le plus bas, soit 42% du PIB.

La dette publique de Djibouti a atteint presque 58% du PIB en 1999. Elle est restée stable de 1999 à 2001, puis elle a commencé à augmenter de 2002 à 2003 en passant de 58% à 67%. Elle a baisse de 2003 à 2013 en passant de 67% à 42%. La dette tend à s'accroître de 2013 à 2015 en passant de 42% à 54%.

3. Comment l'État finance le déficit public ?

D'une manière générale l'État finance le déficit public en recourant à l'emprunt. La baisse des dépenses publiques et la hausse des recettes sont également l'une des options que l'État envisage pour diminuer le déficit public dans le long terme.

II. Argumentation

4. *Dans une argumentation structurée avec une introduction et une conclusion, analysez le poids de la dette publique à Djibouti et expliquez les solutions envisageables pour réduire l'endettement.*

Dans la correction, il faut privilégier la compréhension des mécanismes économiques plus que le respect d'une forme. La réponse proposée n'est pas « LA BONNE RÉPONSE » Mais une réponse possible à la question posée.

L'INTRODUCTION

Dans son introduction le candidat doit commencer par :

- **Une phrase d'accroche (0,5 point)**

Le candidat peut utiliser une phrase de l'actualité. Il peut aussi exploiter les documents et les réponses aux questions.

Exemple : Djibouti suit une stratégie consistant à développer ses infrastructures et ses installations portuaires pour promouvoir une croissance économique rapide et réduire la pauvreté mais avec un niveau élevé de la dette extérieure, il sera difficile de contracter des nouveaux emprunts.

- **La définition des termes clés : la dette publique (0,5 point)**

La dette publique représente la totalité des engagements de l'État à une date déterminée. Elle est le résultat des flux de ressources empruntées et non remboursées par l'État jusqu'à cette date.

- Une problématique : (0,5 point)

Comment l'État peut-il atténuer la pression de la dette publique à Djibouti ?

- **L'annonce du plan : (0,5 point)**

Dans un premier temps nous allons étudier le poids de la dette publique (I) puis dans un second temps nous allons analyser les mesures de réduction de la dette publique (II).

ARGUMENTATION

Dans l'argumentation le candidat doit relever :

- **Le poids de la dette publique (3,5 points)**
 - Niveau de la dette publique de Djibouti a atteint 54% du PIB en 2015;
 - Evolution de la dette publique de Djibouti ;
 - Caractéristique de la dette publique de Djibouti ;

- Dette publique est une contrainte à la croissance économique ;
- Faible possibilité de recours à un endettement supplémentaire.
- **Les mesures de réduction de la dette publique (3,5 points)**
 - Baisse des dépenses publiques ;
 - Réforme des entreprises publiques qui auront à gérer les grands projets d'investissement ;
 - Prudence au recours de nouveaux emprunts ;
 - Limiter les emprunts non concessionnels ;
 - Réduire les exonérations fiscales ;
 - Réforme de la fiscalité ;
 - Réduire un nombre important des agents publics ;
 - La lutte contre la fraude.

CONCLUSION

La conclusion du candidat peut commencer des termes ou des signes qui montrent qu'il est passé à la conclusion. Il ne faut pas qu'elle soit confondue à la suite de la dernière partie traitée.

Le candidat doit résumer brièvement les idées qu'il a développées dans son argumentation. (0,5 point)

Le candidat doit ensuite faire une « ouverture du sujet ». Il s'agit d'un élargissement du sujet sur ce qui n'est pas abordé. (0,5 point)

Partie 2: DROIT

1. *Qualifiez juridiquement les faits.*

Une personne physique a créée une entreprise de restauration à la place Mahamoud Harbi, mais elle n'a pas effectuée les démarches de la création d'entreprise obligatoires et préalables à toute activité commerciale.

Mme Asma est soumise à un contrôle de l'administration qui met en évidence le manquement aux procédures de création des entreprises.

2. *Quels sont les risques encourus par Mme Asma ?*

Selon l'article 245 Mme Asma risque une amende de 50 000 FD et une astreinte journalière dont le montant est fixé par le juge judiciaire en référé saisi par le Directeur des Impôts si elle s'abstient de répondre à une demande d'immatriculation dans les jours de la mise en demeure du service.

Selon l'article 246 elle risque un intérêt de retard de 0,5 % du montant de l'impôt dû par mois de retard. En sus de l'intérêt du regard, les majorations relatives aux rappels portant sur des périodes au titre desquelles la déclaration a été déposée tardivement ou n'a pas été déposée, sont les suivantes :

- la déclaration est déposée dans les 20 jours de la mise en demeure : majoration de 10%
- la déclaration est déposée plus de 20 jours après la mise en demeure ou n'est pas déposée, majoration de 40 %

3. *Déterminez la forme juridique la mieux adapté à son activité ?*

La forme juridique la mieux adapté à son activité est l'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée). Cette forme juridique allie à la fois la sécurité d'une société à responsabilité limitée et l'indépendance.

Mme Asma peut également créée son activité sous forme d'une Entreprise Individuelle pour conserver la totalité de son indépendance. Il n'y a aucun capital minimum exigé.

4. *Quelle est la procédure qu'elle aurait dû respecter lors de la création de son entreprise.*

Bien que la création d'entreprise soit libre à Djibouti, Mme Asma doit d'abord obtenir un certificat négatif auprès de l'office de la propriété industrielle et commercial.

Si elle opte pour la forme d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limité, elle doit rédiger les statuts puis déposer le montant du capital social à la banque contre remise d'une attestation. Elle doit ensuite enregistrer les statuts et les

autres documents (ex : le bail commercial, l'attestation bancaire et la déclaration de conformité des statuts) à l'Hôtel des Impôts pour obtenir la patente. Puis elle doit immatriculer son EURL auprès de l'ODPIC qui lui délivrera le récépissé du registre du commerce. Elle doit enfin publier l'annonce de la constitution de la société dans la presse.

Si elle opte pour une entreprise individuelle, elle n'est pas obligée de rédiger les statuts et le dépôt d'un capital social mais elle doit entreprendre les autres démarches ci-dessus.

Questionnaire à choix multiples

Consigne : Cochez la ou les réponses justes

N.B : Chaque question vaut 1 point. Chaque mauvais choix fais perdre 0,25.

1 - La personnalité juridique

- a - est l'aptitude à être titulaire des droits et des obligations.
- b - permet l'identification d'une personne.
- c - identifie les moyens de preuve.
- d - s'éteint à la naissance du premier enfant.

2 - La responsabilité civile

- a - crée l'obligation de réparer le dommage causé à autrui.
- b - exonère sans condition l'obligation de réparer le dommage causé à autrui.
- c - est une entente entre les entreprises privées.
- d - est l'obligation à une personne reconnue coupable par un tribunal de subir la sanction pénale prévue par le texte qui les réprime.

3 - La force majeure

- a - est un événement exceptionnel auquel on ne peut faire face.
- b - est un événement prévisionnel auquel on peut faire face.
- c - est une cause d'exonération dans les cas de responsabilité sans faute prouvée.
- d - n'est pas une cause d'exonération de responsabilité.

4 - Le contrat de transport de marchandises

- a - est un contrat unilatéral.
- b - est un contrat consensuel.
- c - est un contrat à titre gratuit.
- d - n'engage pas la responsabilité du conducteur.

5 -Le droit de travail

- a - s'applique dans les relations entre les entreprises et les clients.
- b - s'applique dans les relations entre les employeurs et les salariés.
- c - ne s'applique pas aux salariés du secteur public.
- d - ne s'applique pas aux salariés du secteur privé.

6 - Les principaux avantages du régime de l'entreprise individuelle sont :

- a - l'autonomie de l'entrepreneur dans la gestion.
- b - l'absence de capital minimum à la création.
- c - la responsabilité limitée.
- d - la rédaction des statuts.

7 - Les modifications substantielles du contrat de travail

- a - sont considérées comme importantes et nécessitent l'accord du salarié.
- b - consistent des changements acceptables comme la modification des horaires du travail.
- c - ne sont pas imposables aux salariés.
- d - ne peuvent être refusées par les salariés sans sanction.

8 - La liberté de la concurrence

- a - a pour objet le respect de la concurrence loyale.
- b - assure aux entreprises une liberté de concurrence totale, même les pratiques abusives.
- c - protège les entreprises contre les pratiques abusives.
- d - s'applique seulement aux entreprises publiques.

9 - Le contrat de prêt

- a - est conclu entre un salarié et un employeur
- b - peut porter sur des biens mobiliers
- c - est un contrat à titre onéreux
- d - consiste en la remise d'une somme d'argent

10 - La démission

- a - est la rupture du contrat de travail à l'initiative de l'employeur
- b - doit avoir un caractère sérieux et non équivoque
- c - doit être seulement verbale
- d - est la rupture du contrat de travail à l'initiative du salarié

Partie 1 : Économie

Questions de nature méthodologique

1. *Définissez les termes suivant :*

a. La monnaie

Le candidat doit préciser que la monnaie est définie par ses trois fonctions : unité de compte, réserve de valeur et intermédiaire des échanges. La monnaie est un moyen de paiement dont les formes varient selon les structures économiques et sociales. Elle se caractérise par la confiance qu'ont ses utilisateurs dans la persistance de sa valeur et de sa capacité à servir de moyen d'échange.

b. Le troc

Le candidat doit préciser que le troc est une opération qui consiste à céder un bien contre un autre. On utilise le troc dans les économies primitives que la monnaie n'existe pas.

2. *Distinguez la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale.*

La monnaie fiduciaire est la monnaie comprenant les pièces et les billets de banque alors que la monnaie scripturale est le total des soldes créditeurs des ménages et entreprises déposés sur des comptes bancaires. Elle s'échange par un simple jeu d'écriture sur des comptes bancaires.

3. *Recherchez les avantages du bitcoin.*

Les avantages du bitcoin sont :

- le bitcoin s'échange d'une personne à une autre (particulier ou entreprise) sur internet contre d'autres devises monétaires (euro, dollar, yen...)
- le bitcoin est accepté comme moyen de paiement par certains commerçants physiques et en ligne.
- éviter les dépôts lourdement taxés
- la spéculation
- le bitcoin a été créé à partir d'une technologie informatique de stockage et de transmission d'informations sécurisée et fonctionnant sans organe central de contrôle.

- le bitcoin s'échange en-dehors des réseaux bancaires traditionnels.

4. Justifiez le bitcoin n'est pas une réserve de valeur sûre.

Le bitcoin n'est pas une réserve de valeur sûre parce qu'il est dépourvu de cadre juridique à la différence des autres devises monétaires. En plus il a une forte volatilité. L'absence de protection réglementaire pour couvrir les pertes en cas de défaut ou de cessation d'activité de la plateforme qui gère l'échange ou le stockage des bitcoins, rend le bitcoin une réserve de valeur incertaine.

Question de nature analytique

5. Dans une argumentation structure avec une introduction et une conclusion répondez à la question suivante :

Le bitcoin est-il une monnaie comme les autres monnaies ayant cours légal ?

INTRODUCTION

Dans son introduction le candidat doit écrire :

- **Une phrase d'accroche (0,5 point)**

Le candidat peut utiliser une phrase de l'actualité qui parle de la monnaie en générale ou en particulier de la monnaie virtuelle. Il peut aussi utiliser les ressources documentaires mise à disposition en prenant par exemple : « De nombreuses monnaies virtuelles (ripple, litecoin, peercoin, ether...) ont fait leur apparition sur Internet ces dernières années mais le bitcoin reste la plus connue d'entre elles ».

- **Définition des termes clés (0,5 point)**

Le candidat doit d'abord préciser que la monnaie est un moyen de paiement dont les formes varient selon les structures économiques et sociales. Elle se caractérise par la confiance qu'ont ses utilisateurs dans la persistance de sa valeur et de sa capacité à servir de moyen d'échange. Il doit souligner que la monnaie est définie par ses trois fonctions : unité de compte, réserve de valeur et intermédiaire des échanges.

Le candidat doit ensuite préciser que le bitcoin est une monnaie virtuelle créée en 2009 par un ou plusieurs programmeurs informatiques utilisant le pseudonyme « Satoshi Nakamoto ».

Le candidat doit enfin préciser que les monnaies ayant cours sont les monnaies reconnues par les pouvoirs publics d'un territoire et que tout le monde l'utilise dans un pays ou dans la zone. Exemple à Djibouti c'est le Francs Djibouti.

Une problématique du sujet (0,5 point)

Le candidat doit former une question qui regroupe les deux parties. Il peut certes formuler une question qui regroupe les deux parties qu'il va traiter. Il peut

directement reprendre la question du sujet : « le bitcoin est-il une monnaie comme les autres ? » il peut aussi formuler en deux questions qui traitent la similitude et la différence du bitcoin par rapport aux autres monnaies.

- **Un plan (0,5 point)**

En dernier, le candidat doit définir le plan qu'il a choisi. Dans un premier temps il doit étudier la similitude et montrer que le bitcoin remplit les mêmes fonctions que les autres monnaies. Dans un deuxième temps le candidat doit étudier la différence du bitcoin par rapport aux autres monnaies.

DÉVELOPPEMENT

Dans le développement le candidat doit relever :

- **la similitude du bitcoin et les autres monnaies. (3,5 points)**

Le bitcoin est une monnaie virtuelle qui circule sur internet. Il remplit les mêmes fonctions qu'une monnaie traditionnelle.

- Il représente une unité de compte, c'est-à-dire qu'il permet de mesurer la valeur d'un bien ou d'un service : on peut par exemple déterminer qu'une paire de chaussettes vaut 2 Bitcoins.
- Il facilite les échanges : c'est-à-dire qu'on peut l'utiliser pour acheter des biens et des services.
- Et il peut être stocké pour être utilisé dans le futur.
- La cour du bitcoin change comme celles des autres monnaies.

Le bitcoin peut donc être qualifié de « monnaie » au même titre que le Francs Djibouti, l'euro, ou le Dollar par exemple.

- **La différence du bitcoin par rapport aux autres monnaies. (3,5 points)**

- Le bitcoin n'a pas de cours légal (il peut être refusé par un commerçant),
- Sa valeur n'est pas régulée par une banque centrale comme les autres monnaies ayant cours légal
- C'est seulement une monnaie virtuelle. Elle n'a pas des pièces et des billets.
- Elle nécessite de disposer un porte-monnaie électronique via un logiciel installé sur son ordinateur, une application installée sur son smartphone, ou un site Internet qui permet de créer et de gérer un porte-monnaie en ligne.
- L'absence de protection réglementaire pour couvrir les pertes en cas

de défaut ou de cessation d'activité de la plateforme qui gère l'échange ou le stockage des bitcoins ;

- L'absence de garantie de remboursement et de recours en cas de vol de bitcoins ;

Conclusion (1 point)

La conclusion du candidat peut commencer par « En conclusion, » ou « Pour conclure, » ou encore « Ainsi, ». Il ne faut pas qu'elle confonde à la suite de la dernière partie traitée. Le candidat doit reprendre dans la conclusion les idées que qu'il a développées dans son argumentation, selon le plan qu'il a annoncées et respectées. (0,5 point)

Le candidat doit ensuite faire une « ouverture du sujet ». Il s'agit en une ou deux phrases courtes un élargissement du sujet sur ce qui n'est pas abordé. (0,5 point)

Partie 2 : Droit (10 points)

Questionnaire à choix multiples

Consigne : Cochez la ou les réponses justes

N.B : Chaque question vaut 1 point. Chaque mauvais choix fais perdre 0,25.

1 - Les délégués du personnel :

- a - sont élus par les salariés dans les entreprises d'au moins 10 salariés.
- b - sont élus par les employeurs dans les entreprises d'au moins 50 salariés.
- c - ont pour rôle de présenter à l'employeur les réclamations des salariés.
- d - ont pour rôle de présenter à l'employeur les réclamations des salariés membres d'un syndicat

2 - La convention collective

- a - est un accord conclu entre un employeur (ou un groupement d'employeurs) et une (ou plusieurs) organisations syndicales représentatives des salariés.
- b - traite les conditions d'emploi.
- c - traite les conditions de formation professionnelle.
- d - traite les garanties sociales (retraites, régime de prévoyance, ...).

3 - Le droit de grève

- a - est reconnu par la Constitution
- b - est un droit reconnu à tout salarié dans l'entreprise.
- c - n'est pas reconnu aux salariés intérimaires.
- d - autorise à l'employeur le droit expulser les grévistes par la police et de les remplacer toute suite par des chômeurs.

4 - Lors de la création d'une entreprise, les apports peuvent être :

- a - en nature.
- b - en numéraire.
- c - en industrie.
- d - Un engagement solennel de tout payer.

5 - Les 4 premières étapes de la procédure de création d'une entreprise sont :

- a - étape 1 : Obtention d'un certificat négatif.
- b - étape 2 : Rédaction des statuts.
- c - étape 3 : Dépôt de capital social.
- d - étape 4 : Immatriculation à la CNSS.

6 - Les éléments d'identification de la personne morale sont :

- a - le nom complet (son nom, le nom du père et le nom du grand père).
- b - la dénomination sociale.
- c - l'adresse.
- d - la nationalité.

7 - La curatelle est

- a - une protection qui laisse, par rapport à la tutelle, plus de responsabilité et plus d'indépendance à la personne frappée par l'incapacité.
- b - une mesure de protection qui peut s'appliquer au majeur et au mineur.
- c - une mesure de protection qui s'applique seulement aux majeurs.
- d - une mesure de protection de la sécurité nationale.

8 - Le double degré de juridiction

- a - constitue un problème d'inégalité pour tous les justiciables.
- b - est le droit de contester une décision de justice devant une nouvelle juridiction.
- c - constitue une garantie d'équité pour tous les justiciables.
- d - est le droit d'être rejugé deux fois par une même juridiction.

9 - Dans un contrat de transport de marchandises, les obligations du transporteur sont :

- a - émettre le document de transport.
- b - prendre en charge la marchandise.
- c - charger et arrimer la marchandise sur le moyen de transport principal.
- d - décharger et livrer la marchandise.

10 - Le virement bancaire

- a - est le licenciement d'un salarié de la banque.
- b - est une opération par laquelle le titulaire d'un compte donne à sa banque l'ordre de transférer une somme d'argent.
- c - est ponctuel lorsqu'il est occasionnel.
- d - est l'échange des biens et services entre les agents économiques.

Partie 1 : Économie (20 points)

I. Définition et explication des mécanismes économiques

1. Définissez les notions suivantes : IDE, croissance, FMN (3 points)

- Ide : représente l'acquisition, la prise de participation ou création d'une entreprise à l'étranger par une entreprise non –résidente dans le pays. Il s'agit de l'acquisition d'un intérêt durable, la recherche d'une influence significative sur la gestion de l'entreprise.
- La croissance désigne la variation positive de la production de biens et de services dans une économie sur une période donnée, généralement une période longue. En pratique, l'indicateur le plus utilisé pour la mesurer est le produit intérieur brut ou PIB.
- FMN: est une entreprise ou un groupe de grande taille qui à partir d'une base nationale possède ou contrôle des entreprises implantées dans d'autres pays.

2. Commentez le graphique l'annexe 2. (2 points)

Ce graphique étudie l'évolution des investissements publics et privés en pourcentage du PIB entre 2005 et 2012. Il est publié sur le site internet de la chambre de commerce de Djibouti. C'est un graphique d'évolution qui contient des valeurs relatives.

Concernant les IDE privés ils augmentent en passant de 14% à 33% entre 2005 et 2008. Puis ils baissent de 2008 à 2010 passant de 33% à 9% à cause de l'impact de crise financière de 2008. Et enfin ils augmentent de nouveaux entre 2010 et 2012 avec des valeurs de 9% à 13 %.

Quant aux IDE publics, ils augmentent entre 2005 à 2009 en passant de 9% à 18%, puis ils diminuent de 2009 à 2012 les valeurs passent de 18% à 12%.

L'élève doit être capable aussi d'analyser ces deux types d'IDE entre eux

3. Quels sont les effets des investissements directs à l'étranger sur l'économie Djiboutienne ? (2.5 points)

Les IDE ont des effets positifs sur l'économie Djiboutienne car ces investissements ont permis au pays de devenir une plateforme sous régionale de transport et de logistique. Elle bénéficie aussi d'un taux de croissance moyen de 4,5 %. Les IDE représentaient en 2013 près de 20 % du PIB et cela ne cesse d'augmenter davantage la croissance économique du pays (hausse des recettes fiscales, plus d'emplois)

4. *Quels sont les conséquences de l'implantation des firmes multinationales dans les pays d'accueil ainsi que dans les pays d'origine? (2.5 points)*

L'implantation des FMN ont des effets positifs et négatifs dans les pays d'accueils et dans les pays d'origines.

Pays d'accueil

L'arrivé des FMN dans un pays permet d'améliorer la balance de paiement, de créer des nouveaux emplois, d'augmenter les impôts et ainsi la croissance économique dans un pays.

Ils influencent positivement les compétences dans la recherche et le développement. Mais lorsque les FMN délocalisent vers un autre pays tel que les pays émergeant, cela détruit des emplois et augmente le chômage.

Pays d'origine

La délocalisation (suppression d'emploi et donc chômage)

Baisse ou stagnation de salaire face aux chantages de délocalisation

La désindustrialisation

II. Argumentation

5. *Les IDE n'ont-ils que des inconvénients sur l'économie Djiboutienne?*

INTRODUCTION

• **Phrase d'accroche 1 :**

Actuellement, l'économie Djiboutienne connaît une hausse du volume des investissements directs à l'étranger.

• **Définition du terme clé :**

IDE est l'acquisition d'une entreprise à l'étranger par une entreprise non résidente dans les pays .Il s'agit de l'acquisition d'un intérêt durable et d'avoir une influence sur la gestion de l'entreprise.

• **Problématique :**

Les IDE n'ont-ils que des inconvénients sur l'économie Djiboutienne?

• **Annonce du plan :**

nous verrons dans une première partie les avantages des IDE(I) puis dans une seconde partie les inconvénients des IDE(II).

DÉVELOPPEMENT

- **Axe 1 : Les avantages des IDE**

Pays d'accueil :

- Permet des transferts de technologie sous forme de capital fixe.
- Contribue au développement des ressources humaines du pays d'accueil et engendre des bénéfices qui contribuent à l'amélioration des recettes fiscales.
- Favorise la croissance économique et augmente l'investissement intérieur.

Pays d'origine :

- Effets positifs sur la balance de paiement en cas de rapatriement de dividende.

- **Axe 2 : les inconvénients des IDE.**

Pays d'accueil :

- La résilience des IDE aux perturbations économiques en cas de crise économique.
- Le transfert de contrôle engendré par les IDE n'arrange pas toujours l'économie résidente.
- La prise des contrôles des entreprises nationales par des entreprises étrangères fragilise les économies naissantes des pays d'accueil.
- La hausse continue de la croissance et du volume des investissements ne permet pas d'améliorer les conditions de vie de la population.

Pays d'origine :

- La délocalisation (suppression d'emploi et donc chômage)
- Baisse ou stagnation de salaire face aux chantages de délocalisation
- La désindustrialisation

CONCLUSION :

Les IDE présentent des avantages comme la hausse de la croissance économique mais elles sont aussi des inconvénients du fait de la politique de l'état (le sort des travailleurs Djiboutiens est entre les mains des étrangers).

Les IDE à Djibouti favorise-t-il les conditions de vie de la population ?

Partie 2 : DROIT (20 points)

1. Qualifier juridiquement les faits, les acteurs et les dommages. (3 points)

Les acteurs sont M. Djibril et la SARL « Web master » tous deux commerçants (ou entrepreneurs). (1 point)

Les dommages sont patrimoniaux (1 400 000F de perte de revenu) et extrapatrimoniaux (300 000f pour l'atteinte à l'image). (1 point)

Les faits : M. Djibril et la SARL web master sont deux concurrents qui offrent les mêmes services. M. Djibril, jaloux de la réussite de son concurrent, lui cause des dommages (rumeurs, sabotage, vol de données ...). La Sarl web master décide de porter plainte pour se faire indemniser. (1 point)

2. Indiquer le problème juridique posé. (1 point)

Il s'agit de soulever le problème sur l'indemnisation des dommages subis par la victime d'une concurrence déloyale. (ex : l'auteur d'une concurrence déloyale doit-il indemniser la victime des dommages qu'elle a subi ?)

3. Déterminer si les dommages subis par la SARL présentent les caractères du dommage réparable. (2 points, 0.5 par caractère)

Certain : perte de clients, et donc de revenus

Personnel : la SARL web master engage une action en justice contre M. Djibril

Direct : les dommages sont causés directement par les actions de M. Djibril

Licite : l'activité de ces deux concurrents est licite, donc une action en réparation peut être engagée.

4. Présenter l'argumentation juridique que devra retenir la SARL « Web Master » pour avoir gain de cause. (2.5 points)

- Proposition majeure :

Selon l'article 1382 du code civil (0.5 point).

- Proposition mineure :

Or, M. Djibril a propagé une rumeur, piraté le serveur de son concurrent, et saboté son accès à l'électricité. Ces actions ont entraîné la perte de revenus et l'atteinte à l'image de son concurrent (préjudice matériel et moral). (1 point)

Conclusion

Donc, M. Djibril est responsable de ces dommages et devra indemniser son concurrent. (1 point)

5. De quels types de concurrence déloyale s'agit-il ici ? Justifier. (1.5 point)

Le dénigrement : rumeurs propagées sur le site internet.

La désorganisation : sabotage de l'accès à l'électricité.

Le parasitisme : récupération des données en piratant le serveur de son concurrent.

Questionnaire à choix multiples

Consigne : Cochez la ou les réponses justes

N.B : Chaque question vaut 1 point. Chaque mauvais choix fais perdre 0,25.

1 - Sont incompatibles avec le métier de commerçant

- a - Le fonctionnaire
- b - Les magistrats et les militaires
- c - Les officiers publics et ministériels
- d - Les professions libérales

2 - La position dominante d'une entreprise

- a - Est interdite si elle aboutie à une exploitation abusive
- b - Est autorisée par le code du commerce
- c - Correspond à une pratique illicite
- d - Permet de détenir des parts de marché importantes

3 - Le délai de carence

- a - Est la période que l'employeur doit respecter au début du contrat
- b - Est le délai durant lequel le salarié est tenu de respecter le contrat
- c - Est la période qu'une entreprise doit respecter pour recourir à deux CDD successifs pour le même poste
- d - Est prévue dans les contrats pour étrangers

4 - Le mur de la maison de M. Ali s'est effondré sur la voiture de M. Khaireh. Pour M. Ali, il s'agit donc d'une

- a - Responsabilité du fait du bâtiment
- b - Responsabilité des parents du fait des enfants
- c - Responsabilité du commettant du fait des préposés
- d - Responsabilité du fait personnel

5 - Un juge peut requalifier la relation de travail entre un travailleur indépendant et une entreprise en démontrant l'existence d'un lien de subordination grâce à des indices comme :

- a - Des horaires de travail imposé par l'entreprise
- b - La fourniture de matériels et de matières premières
- c - Une direction et un contrôle exercé par l'entreprise sur le travail réalisé par le travailleur
- d - Une rémunération offerte par le travailleur à l'entreprise

6 - Pour l'employeur, le travail dissimulé comporte plusieurs risques tels que :

- a - L'obligation de rompre le contrat avec le salarié
- b - Le paiement d'indemnités au salarié non déclaré
- c - Le paiement d'indemnités au salarié non déclaré
- d - Une sanction pénale (peine de prison et amende)

7 - Le patrimoine est caractérisé

- a - La séparation entre les biens et les dettes
- b - Les droits réels, personnels et intellectuels
- c - La transmissibilité par héritage ou cession.
- d - L'attribut de la personnalité

8 - Les personnes juridiques capables sont :

- a - Les majeurs ayant des facultés mentales altérées
- b - Les mineurs non émancipés
- c - Les femmes mariées majeurs
- d - Les mineurs émancipés et les majeurs

9 - Le respect de la règle de droit est obligatoire et est accompagné de sanctions pour ceux qui ne la respectent pas : il s'agit là du

- a - Caractère abstrait de la règle de droit
- b - Caractère obligatoire et coercitif de la règle de droit
- c - Caractère permanent de la règle de droit
- d - Caractère général de la règle de droit

10 - La responsabilité civile contractuelle

- a - Suppose l'existence d'un contrat entre les parties
- b - N'existe que dans les cas de force majeure
- c - Ne répare que les dommages prévus ou prévisibles lors de la conclusion du contrat
- d - Est fondée sur la base de l'article 1147 du code civil

CORRIGÉ

MANAGEMENT

Correction du sujet : Médecins Sans Frontière

1. *Caractérisez l'organisation Médecin Sans Frontière (Type d'organisation, finalité, nature de son activité, statut juridique, ressources, taille, champ d'action, nationalité). (5 points)*

L'élève doit être capable de repérer les éléments constitutifs d'une organisation.
Point du programme.

Première - Thème 2 : les finalités des organisations

Chapitre 4 : les associations

La réponse à la question 1 pourrait être formulée de la façon suivante :

Les éléments	Les réponses
Type d'organisation	Organisation à but non lucratif – ONG internationale
Taille	Grande ONG d'environ 40000 collaborateurs
Statut juridique	ONG internationale
Finalité	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Fournir une assistance médicale aux populations en crise (lors de conflits, épidémie, catastrophe naturelle) ♦ Fournir un témoignage en lien avec ses actions sur le terrain (pour par exemple alerter l'opinion publique sur des problèmes non médiatisés)
Ressources	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Ressources humaines : en 2014, environ 40000 collaborateurs ♦ Ressources financières : 1,281 milliard d'euros, dont 1 142 millions de sources privées ♦ Ressources matériel : entrepôt (2 000 km²), des ambulances et différents matériels nécessaire pour les activités sanitaire (lits, radiographies...)

Nature de son activité	<ul style="list-style-type: none"> ♦ procurer des soins curatifs et préventifs aux personnes en danger, indépendamment du pays où elles se trouvent ; ♦ Le champ des activités médicales comprend ainsi la chirurgie, la vaccination et le traitement de certaines maladies posant de graves problèmes de santé publique
nationalité	Française
Champs d'action	Internationale

NB : le candidat peut caractériser l'organisation sous forme des phrases.

2. Etablissez le diagnostic stratégique interne du MSF (4 points)

L'élève doit être capable d'établir un diagnostic interne de l'organisation MSF.
Point du programme : Terminale - Thème 2: la stratégie des organisations
Chapitre 5 : le diagnostic stratégique

	Forces	Faiblesses
Ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Les médecins et les volontaires reçoivent des avantages sociaux et des primes ♦ Évolution de l'effectif de collaborateurs en 2014 (volontaire, médecins, infirmière...) ♦ Important effectif ♦ Séances de formation organisées/ mois ♦ Avantages sociaux ♦ Primes /mois 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ La GRH est très aléatoire et très complexe ♦ La distribution des postes du terrain qui est décidé par un acteur du siège loin de toute transparence ; ♦ Un manque de professionnalisme pour utiliser les outils de manière objective et subjective ; ♦ Une personne à responsabilité sur un terrain risqué qui n'assume pas son rôle (soit par incapacité soit par incompétence) ♦ Des conflits personnels sur le terrain

Ressources financières	<ul style="list-style-type: none"> Évolution des montants collectés de 2013 à 2014 ; 	
Ressources matérielles	<ul style="list-style-type: none"> Agrandissement de la superficie de l'entrepôt ; Importance des moyens techniques (ambulance,...) 	
Compétences	<ul style="list-style-type: none"> Grâce à la qualité d'aide humanitaire et sanitaire, MSF reçoit le prix de Nobel de la Paix en 1999. 	

3. *Trouvez le ou les problème(s) de management auquel(s) est confrontée l'organisation de MSF. (2 points)*

L'élève doit être capable de trouver le ou les problème(s) de management que MSF est confronté.

Point du programme : Première – fiche méthode 2

MSF est confrontée à des problèmes de gestion des ressources humaines :

- La GRH est très complexe et aléatoire
- Un manque de professionnalisme en RH pour utiliser ces outils de manière objective et non subjective.
- d'une personne sur un terrain à risque qui n'assume pas son rôle, par choix ou par incapacité ;
- les personnes qui s'engagent peuvent se retrouver dans de conflits personnels car les bénévoles (médecin, infirmières ou logisticien...) peuvent être de différentes nationalités ou religions...

NB : si le candidat donne un exemple de problème de gestion des RH, le correcteur peut donner la totalité des points

4. *Quelles sont les solutions envisagées afin de remédier à ces difficultés ? (2 points)*

L'élève doit être capable de proposer des solutions aux problèmes de ressources humaines.

Point du programme : Terminale - Thème 1 : Chapitre 2 : la gestion des emplois et des compétences

Les solutions possibles aux problèmes de management de MSF sont :

- Évaluer le processus de recrutement : il faut qu'on puisse connaître la capacité à accomplir des tâches et la motivation du volontaire
- Informer les volontaires et les médecins de leur mission en leurs donnant les descriptifs de leurs tâches ;
- Former les volontaires (surtout les nouveaux)
 - Sur la manière dont ils vont travailler pour les rendre plus compétents et professionnels ;
 - Sur les outils dont ils vont utiliser sur le terrain
 - Sur les comportements à avoir sur le terrain ;
 - Sur le management de gestion des groupes pour qu'ils puissent éviter les conflits personnels.

NB : Considérer les solutions possibles que le candidat propose et qui ne se trouvent pas parmi les solutions citées ci-dessus

5. *Définissez les différents modes de recrutement et identifiez le(s) mode(s) de recrutement des volontaires et des médecins par MSF. (5 points)*

L'élève doit être capable de définir les différents modes de recrutement et d'identifier le mode de recrutement d'une organisation.

Point du programme : Terminale - Thème 1 : Le management stratégique chapitre 2 : la gestion des emplois et des compétences

a. Les différents modes de recrutement

- Recrutement interne : Le recrutement interne est la pratique (test ou autre méthodes de sélection) par laquelle l'entreprise procède au choix d'une personne pour occuper un poste en son sein. A ce titre, l'environnement interne de l'entreprise devient le champ dans lequel le recrutement doit susciter des candidatures.
- Recrutement externe : c'est lorsque l'organisation décide d'engager

des personnes qui ne font pas partie du personnel de l'organisation. Cette méthode permet l'accès à un réseau de candidats plus diversifié. Le recrutement externe génère des idées et des techniques nouvelles, apportant de cette façon, plus de créativité au sein de la société. Les frais de formation sont réduits car généralement, le candidat a déjà les qualifications nécessaires pour le poste.

b. Les modes de recrutement de MSF

MSF utilise deux modes de recrutement :

- Recrutement interne : elle mobilise les anciens bénévoles pour les terrains à risques
- Recrutement externe : elle engage des nouveaux collaborateurs pour les missions médicales simples

6. Montrez comment est déterminée la politique de rémunération des MSF. (2 points)

L'élève doit être capable de déterminer les composantes de la politique de rémunération d'une organisation à but non lucratif (OBNL)

Point du programme : Terminale - Thème 1 : le management stratégique

Chapitre 3 : la politique de rémunération et la motivation

La politique de rémunération des MSF est composée d'une partie fixe (le salaire mensuel de base) et d'une partie variables (les primes lorsqu'ils sont en mission). Ils reçoivent également gratuitement des avantages sociaux tels que le ticket de restaurant, le ticket parking pour les motiver

Rémunération = salaire mensuel de base + Prime + avantages sociaux

Les médecins hospitaliers et les médecins qui sont en mission, n'ont pas la même rémunération car ces derniers acceptent les risques liés aux missions.

7. Identifiez la ou les stratégie(s) que les Médecins Sans Frontière ont utilisée lors de campagnes publicitaire. (2 points)

L'élève doit être capable d'identifier la ou les stratégie(s) d'une organisation à but non lucratif.

Point du programme : Terminale - Thème 3: la stratégie des organisations

Chapitre 8 : les choix stratégiques des associations

MSF a externalisé la fonction de communication en confiant sa compagnie de publicité (pour sensibiliser) à des étudiants de 4^{ème} année de l'université de Bordeaux. Donc, elle a utilisé une stratégie d'externalisation.

Proposition de correction : sujet Okieh

1. *Caractérisez l'organisation OKIEH (type, statut, taille, ressources, nationalité, champ d'action). (6 points)*

L'élève doit être capable de repérer les éléments constitutifs d'une organisation.
Point du programme : Première - Thème 1- Chapitre 1 : Les avantages de l'organisation

La réponse à la question 1 pourrait être formulée de la façon suivante :

Les éléments	Les réponses
Type d'organisation	Privée
Taille	C'est une petite moyenne entreprise car elle emploie 13 salariés.
Statut	Société à Responsabilité Limitée (SARL).
Ressources	Ressources humaines (13 salariés, dont 9 dans l'atelier) Ressources matérielles (Machine, deux magasins (1 pour le prêt à porté et l'autre pour les vêtements professionnels) et 2 Puck up) Ressources immatérielles (brevets, notoriétés) Ressources financières (au capital de 2.000.000 FDJ ,13 millions FDJ de chiffre d'affaires)
Activité	Son activité principale est industrielle car elle produit des matériels électroniques et informatiques mais elle a également d'autres activités de service (financier, hôtellerie ...).
Nationalité	Djiboutienne
Champs d'action	nationale, elle est présente à Djibouti.

2. *Après avoir défini la notion d'avantage concurrentiel, indiquez sur quels avantages concurrentiels s'appuie OKIEH. (5 points)*

L'élève doit être capable de définir la notion d'avantage concurrentiel et puis de repérer l'avantage concurrentiel de l'organisation OKIEH.

Point du programme : Terminale - Thème 3 : chapitre 6 : les options stratégiques

a. Définition de la notion d'avantage concurrentiel

Un avantage **concurrentiel** (ou avantage compétitif) représente les offres proposées par une entreprise qui la différencie de ses concurrents et lui procure un avantage par rapport à eux (par exemple un produit facile à préparer). Cette offre constitue un facteur clé de succès, un atout stratégique.

NB : *une réponse exacte du candidat sera prise en considération*

b. L'avantage concurrentiel de l'organisation OKIEH

L'avantage concurrentiel de l'organisation OKIEH repose sur la qualité. En effet l'entreprise confectionne le même produit mais de qualité supérieure.

3. *Identifiez le problème de management auquel est confrontée l'entreprise Okieh, puis repérez les solutions proposées. (5 points)*

L'élève doit être capable de trouver le problème de management et les difficultés associés à celui-ci.

Point du programme : Première : Fiche méthode 2

Okieh est confrontée à deux problèmes :

- des difficultés financières
- une baisse des ventes

4. *Repérez les solutions proposées par l'entreprise puis identifiez sa stratégie. (4 points)*

L'élève doit être capable d'identifier les stratégies de l'organisation Okieh.

Point du programme : Terminale - Thème 3 : chapitre 6 : les options stratégiques de l'entreprise

Plusieurs solutions ont été proposées :

- Elle confectionne les mêmes produits de qualité supérieure
- Elle s'oriente également vers des nouveaux produits avec l'achat de nouvelles machines spécifiques très pointues pour fabriquer ces vêtements et motiver les salariés.

Elle met en place une **stratégie de diversification**.

Éléments de correction de l'épreuve de management des organisations du bac blanc 2017

1. *Caractériser l'organisation de l'Électricité de Djibouti (EDD) (type, finalité, ressources, activités, statut juridique, mode de production) ;*

→ 4 points (0.5 par critère)

Objectif : l'élève doit être capable de caractériser une organisation. **Point du programme** : chapitre de 1^{ère} management / Chapitre 4 : les organisations publiques

Type	Entreprise publique
Statut juridique	Établissement à caractère commercial et industriel
Finalité	Recherche de profit
Activités	La production et la distribution de l'énergie
Ressources humaines	Environ 900 agents en 2010, techniciens, ingénieurs
Ressources matériels	Centrale de Boulaos,
Ressources financière	En 2014, 23 milliards francs
Mode de production	Production continue (24 h / 24 h)

2. *Retrouver les facteurs de motivation mises en place par l'EDD pour motiver et impliquer ses salariés ? 02 points*

Objectif : l'élève doit être capable d'analyser si la politique de rémunération d'une organisation motive les employés. **Point du programme** : terminale management / Chapitre 3 : la politique de rémunération et la motivation.

La politique de salaire de l'EDD est basée sur le salaire fixe plus la gratuité de l'énergie. A cela s'ajoute, des primes pour les techniciens et les cadres reçoivent des avantages en nature. Tous les personnels de l'EDD sont des salariés.

La politique de rémunération contribue à motiver les employés car chaque salarié

reçoit gratuitement un quota de Kilowatt. Les cadres reçoivent des avantages en nature tels que des voitures de fonction. Les techniciens de la centrale de Boulaos travaillent des heures supplémentaires qui augmentent leurs salaires.

3. Justifier la nécessité de la mise en place d'un plan de formation par l'EDD. (2 points)

Objectif : l'élève doit être capable de justifier la nécessité d'une formation dans une organisation. **Point du programme : terminale management / Chapitre 2 :** la gestion prévisionnelle des emplois

Les formations vont renforcer les capacités humaines et améliorer l'employabilité et la compétitivité de l'EDD.

L'EDD a mis en place un réseau d'interconnexion électrique entre Djibouti et Ethiopie, donc il est nécessaire de former ses employés pour qu'ils puissent utiliser ou réparer le nouveau réseau interconnecté. Et comme, elle est en train de développer d'autres énergies renouvelables (géothermie, éolienne, solaire), les agents et les ingénieurs doivent connaître comment utiliser ces nouvelles énergies. Donc, c'est pourquoi l'EDD a mis en place un plan de formation.

4. Présenter le diagnostic interne et externe de l'EDD. (6 points)

Objectif : l'élève doit être capable de présenter le diagnostic interne et externe d'une organisation. **Point du programme : terminale management / Chapitre 5 :** le diagnostic stratégique.

- Diagnostic interne (3 points)

	Forces	Faiblesses
Ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Formation des personnels ◆ Gratuité de l'énergie pour les salariés Possibilité de travailler des heures supplémentaires ◆ Possibilité de travailler les heures supplémentaires 	

Ressources financières	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Augmentation du CA de la société (8%) 	<p>En 2008, le tableau de bord financier ne tenait plus la route.</p> <p>En 2009, près de 1 milliards 600 Millions de manque à gagner</p>
Ressources matérielles	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Augmentation de la production ♦ Maîtrise des dépenses de fonctionnement 	

- Diagnostic externe (3 points)

	Opportunités	Menaces
Clientèle	<ul style="list-style-type: none"> ♦ En 2009, la clientèle apprécie la baisse de prix de kilowatt de 9% 	En 2010, le prix de vente augmente (tarif de l'EDD)
État	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Subvention de l'État: 5,2 milliards de nos francs 	
Cours du pétrole		Hausse des cours de carburant en 2008

5. Identifier le problème de management auquel l'EDD a été confronté en 2008. (2 points)

Objectif : l'élève doit être capable d'identifier les problèmes de management d'une organisation. **Point du programme** : terminale management / **Fiche méthode** sur l'identification de problème de management.

En 2008, l'EDD a rencontré un problème de management qui est un problème financier. Le tableau de bord financier ne tenait plus la route. Ce problème financier est du à la hausse des prix de carburant (le baril a augmenté jusqu'à 148 \$). Cela constitue un manque à gagner de 1,6 milliards de francs pour l'EDD.

6. *Repérer les solutions qui ont permis de résoudre le problème de management en 2008. (2 points)*

Objectif : l'élève doit être capable de repérer les solutions au problème de management d'une organisation. **Point du programme : terminale management / Fiche méthode** sur la résolution de problèmes

Pour résoudre le problème de management, l'EDD a signé des accords avec l'Ethiopie. En 2011, elle a finalisé le projet d'interconnexion électrique.

Elle s'est mise aussi à rechercher et à développer d'autres énergies renouvelables tels que : la géothermie, l'énergie solaire, l'énergie éolienne, etc.....

7. *En déduire les apports du projet de l'interconnexion électrique entre Djibouti et l'Ethiopie. 2 points*

Objectif : l'élève doit être repérer dans le texte et de citer les apports de la solution au problème de management d'une organisation. **Point du programme : terminale management / Fiche méthode** sur la résolution de problèmes.

Les apports du projet de l'interconnexion électrique sont :

- Des coûts d'énergie réduit à Djibouti ;
- Une répartition plus économique des charges saisonnières par une utilisation optimale des différences des caractéristiques de charges ;
- Un calendrier d'entretien plus flexible ;
- Le soutien en cas d'urgence

CORRIGÉ
ANGLAIS

Contenus	Compréhension écrite	Compétence linguistique	Expression écrite	Total
Séries SG	12	8	10	30

I) COMPREHENSION : (12 points)

I. ARE THE FOLLOWING STATEMENTS TRUE OR FALSE? JUSTIFY YOUR ANSWERS BY QUOTING FROM THE TEXT. (1 POINT PER QUESTION)

→ Allow 0.5 point for TRUE or FALSE and 0.5 point for justification, but if the TRUE or FALSE are wrong, the whole answer must be marked 0

1. False : ' new ideas were questioned'
2. True : 'April fool day has now developed into an international festival of fun' or ' with different nationalities celebrating the day in special ways'.
3. False : ' Many people did not hear of the change, others chose to ignore it, while some merely forgot. These people were called fools'
4. True : The second day was called 'Taily Day'
5. False : 'Originally, the day was a sad remembrance of the slaughter of the innocent children by Herod (in his search for the baby Jesus) .

II. ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS. (1 POINT PER QUESTION)

6. It was celebrated in Medieval France or in the Middle Ages in France.
7. Pope Gregory (0.5 point) in 1562 (0.5 point)
8. It spread first to England and Scotland.
9. When someone plays a trick on you.
10. Telling someone that their shoelace is untied and then laugh at them when they look down / telling a friend that school has been cancelled / balancing a bag of flower on the top of the door so when someone opens the door , the flower empties on their head.

(→ Only two tricks are requested)

III. FIND SYNONYMS FOR THE FOLLOWING WORDS IN THE INDICATED PARAGRAPHS (0.5 POINT PER WORD)

11. culture
12. slaughtered
13. laughed at
14. harm

II) LINGUISTIC COMPETENCE : (8 points)

0. was murdered

a. During

b. married

c. did not make

d. renounce to

e. many

f. celebrated

g. marks

h. while

II) WRITING : (8 points)

Assessment criteria

- 10. Very meaningful content, well-written paragraphs with topic sentence, supporting ideas, conclusion or transition to next sentence, correct grammar
- 8. Meaningful paragraph(s), good paragraph form with clear topic, some supporting ideas, and some transitions, and only a few grammar errors
- 6. Somewhat meaningful content, paragraph form, at least one supporting idea, more than a few grammar errors
- 4. Content not very related to topic, sentence level, not paragraph form, many grammar errors
- 2. Content not related to topic, incomplete sentences, not understandable, many grammar errors

Contenus	Compréhension écrite	Compétence linguistique	Expression écrite	Total
Séries SG	12	8	10	30

I) COMPREHENSION : (12 points)

I. MULTIPLE CHOICE QUESTIONS. CIRCLE THE RIGHT ANSWER (1 POINT/ QUESTION)

1. b) an article
2. b) Coca-Cola
3. a) ingredients

II. ARE THE FOLLOWING SENTENCES TRUE OR FALSE? JUSTIFY YOUR ANSWERS BY QUOTING FROM THE TEXT. (0.5 PT FOR TRUE OR FALSE AND 0.5 PT FOR QUOTATION)

4. True : 'the most recognized'
5. false : '100 years old'
6. False: 'it has not changed in 100 years.'
7. False: 'the Coca-Cola company began to export to Europe.'
8. True: 'Coca-Cola was invented by Asa Candler.'

III. ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS (4 POINTS)

9. The ingredients of Coca-Cola drink were coca leaves, sugar, and cola nuts, plus a few other ingredients. (accept similar answers) (1 point)
10. The Coca-Cola became popular with soldiers in Europe during the first world war (1 point)
11. Because they contained "coca", which was a too dangerous drug . (1 point)
12. "Coca-cola is now a permanent part of world culture". The writer means in the following sentence that people know and drink Coca-cola all over the world. (1 point). (Accept similar answers)

Contenus	Compréhension écrite	Compétence linguistique	Expression écrite	Total
Séries SG	12	8	10	30

I) COMPREHENSION : (12 points)

I. FILL IN THE TABLE WITH INFORMATION FROM THE TEXT.

1. Village name	Aklavik
2. Location of the village	Canadian Arctic circle
3. Number of inhabitants in the village	350
4. Common problem in the village	Unemployment, drug, alcohol abuse and foetal alcohol syndrome
5. Narrator's career ambitions	Doctor

II. Answer the following Questions

1. It is talking about:
 - Gap year
 - Community service
 - Student volunteeringAll the above answers are right
2. 20 hours
3. The high unemployment rate here leads many people to turn to alcohol ,drugs and their children are affected
4. It stands for 'foetal alcohol syndrome'
5. A teacher assistant

III. What do the following pronouns stand for?

1. The narrator
2. She; a 13 years old girl or a girl

III. For Only 'L' stream only

1. The narrator use to read, play guitar, play board games and go for a walk.
2. Remote, beautiful, cold, wild small, breathtaking, boring, empty, quiet

II) LINGUISTIC COMPETENCE : (8 points)

Eg;

0. a. on Answers
1. a. best
2. c. improve
3. b. many
4. a. such as
5. c. or
6. b. have
7. a. that
8. b. ultimately

II) WRITING : (8 points)

Assessment criteria for séries ES, S et SG

10- very meaningful content, well-written paragraphs with topic sentence, supporting ideas, conclusion or transition to next sentence, correct grammar

8- meaningful paragraph(s), good paragraph form with clear topic, some supporting ideas, and some transitions, and only a few grammar errors

6- somewhat meaningful content, paragraph form, at least one supporting idea, more than a few grammar errors

4 - content not very related to topic, sentence level, not paragraph form, many grammar errors

2 - content not related to topic, incomplete sentences, not understandable, many grammar errors

CORRIGÉ

MATHÉMATIQUES

Exercice 1 (5 points)

1. **b.** $2\,000 - 1\,800 \times 0,75^n$ (1 point)
2. **c.** $g'(x) = 9x^2 + 22x + 3$. (1 point)
3. **b.** $B2^*(1 + \text{€}2)$. (1 point)
4. **b.** 81 847 DJF. (1 point)
5. **c.** $0 < m < 1$. (1 point).

Exercice 2 (5 points)

1. $g(x) = 2x^3 + 5x^2 + 4x + 3$. $g'(x) = 6x^2 + 10x + 4$. (0,5 point)

$6x^2 + 10x + 4 = 0$ a pour solution $x = -1$ et $x = -2/3$.

Donc $g'(x)$ est strictement positif sur $[0; +\infty[$. (0,25 point)

$$\lim_{x \rightarrow +\infty} g(x) = \lim_{x \rightarrow +\infty} 2x^3 = +\infty. \text{ (0,25 point)}$$

x	0	$+\infty$
$g'(x)$	+	
$g(x)$	3	$+\infty$

2. Le minimum de $g(x)$ est 3. Donc g est strictement positif sur $[0; +\infty[$. (0,25 point)

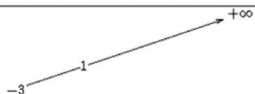
3. **a.** $f'(x) = \frac{(3x^2 + 4x)(x+1) - (x^3 + 2x^2 - 3)}{(x+1)^2} = \frac{g(x)}{(x+1)^2}$. (0,5 point)

- b.** $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = \lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{x^3}{x+1} = \lim_{x \rightarrow +\infty} x^2 = +\infty$. (0,25 point)

- c.** (0,5 point)

x	0	$+\infty$
$f'(x)$	+	
$f(x)$	-3	$+\infty$

4. a.

x	0	α	$+\infty$
$f'(x)$	+		
$f(x)$	-3		

D'après le tableau de variation, l'équation $f(x) = 1$ admet une unique solution $\alpha \in [0 ; +\infty[$. (0,25 point)

b. À l'aide de la calculatrice, on a $\alpha \approx 1,27$. (0,25 point)

5.

a. Pour $M=300$, l'algorithme affiche 17. (1 point)

b. Pour un nombre M saisi, cette algorithme affiche le plus petit entier x vérifiant $f(x) > M$. (0,5 point)

Exercice 3 (5 points)

1. a. Le taux d'évolution global, entre 2005 et 2013, est :

$$T = \frac{v_f - v_i}{v_i} = \frac{4621 - 1529}{1529} \approx 202\%. \quad (1 \text{ point})$$

b. $= (C3 - B3) / C3$. (1 point)

2. a. $t_m = (1 + T)^{\frac{1}{n}} - 1 = (1 + 2,02)^{\frac{1}{8}} - 1 \approx 0,148$. Donc $t_m \approx 15\%$. (1 point)

b. $= (1 + C4)^{(1/C1)} - 1$. (0,5 point)

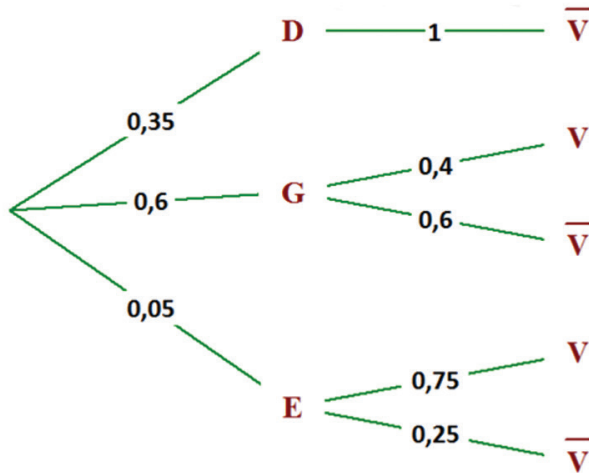
3. $y_9 = 4621 \times (1,15)^2 \approx 6111$. (1 point)

Selon cette hypothèse, l'effectif des candidats aux baccalauréats dans l'enseignement public à Djibouti en 2015 sera de 6111.

4. Avec l'ajustement l'hypothèse précédente, on trouve 6111 alors qu'en réalité, en 2015 il y a eu 6226 candidats aux baccalauréats dans l'enseignement public. Donc l'hypothèse précédente est acceptable. (0,5 point)

Exercice 4 (5 points)

1. Voir l'arbre.



2. $E \cap V$ est l'événement : « l'employé choisi a passé son dernier congé à l'étranger dans un village sans électricité et sans internet »

3. a. $p(E \cap V) = 0,05 \times 0,75 = 0,0375$.

b. $p(V) = 0,6 \times 0,4 + 0,05 \times 0,75 = 0,2775$.

4. $p_V(D) = 0$.

5. a. $f = \frac{6}{60} = 0,1$.

b. $n = 40$, $np = 60 \times 0,12 = 7,2$ et $n(1 - p) = 60 \times 0,88 = 52,8$.

Les des conditions $n \geq 30$, $np \geq 5$ et $n(1 - p) \geq 5$ sont vérifiés.

On calcule l'intervalle de fluctuation

$$I_{\text{fluctuation}} = \left[p - u_\alpha \frac{\sqrt{p(1-p)}}{\sqrt{n}}; p + u_\alpha \frac{\sqrt{p(1-p)}}{\sqrt{n}} \right] \approx [0,0377; 0,2023]$$

Comme $f \in I_{\text{fluctuation}}$, le PDG peut avec un risque de se tromper de 5 %, conclure que l'affirmation du service de ressource humaine est correcte.

Items 1

- b. 1,2.

Items 2 et 3

1. $f'(x) = 2ax + bx.$
2. Justification.

Items 3 et 4

1. $f'(x) = \frac{4x-3}{(x+2)^2}.$
2. $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = \lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{2x^2}{x} = \lim_{x \rightarrow +\infty} 2x = +\infty.$

Items 5 et 6

1. $u_6 = q^2 \times u_4.$ donc $q^2 = \frac{u_4}{u_6} = \frac{512}{32}.$ D'où $q = 4.$
2. $u_7 = 4 \times u_6 = 2048.$

Items 8,9,10 et 11

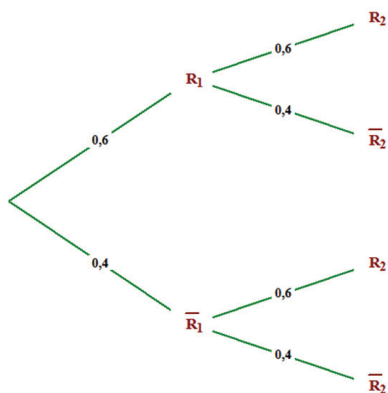
1. $u_0 = 5.$
2. $= 3 \times 10 - 8.$
3. $u_{n+1} = 3u_n - 8.$
4. $v_n = u_n - 3.$

Items 12 et 13

1. $p(X \leq 20) = 0,5.$
2. $p(15 \leq X \leq 25) \approx 0,68.$

Items 14, 15 et 16

1. Voir l'arbre.



2. $p(R_1 \cap R_2) = 0,6 \times 0,6 = 0,36$.
3. $p(R_2) = 0,6 \times 0,6 + 0,4 \times 0,6 = 0,6$.

Exercice 1 (5 points)

1. $\bar{y} = 2,3\bar{x} + 1,4 = 4,85$.
2. $y = 2,3(15) + 1,4 = 35,9$.
3. $x = \frac{17,5 - 1,4}{2,3} = 7$.

Exercice 1 (5 points)

1. **d.** 0,625.
2. **c.** -4, 19 %.
3. **b.** 0,98.
4. **c.** = B2 -2, 3.
5. **c.** $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = \frac{5}{2}$.

Exercice 2 (5 points)

Partie A : Étude de la période 2005-2015.

1. **a.** Calculons le taux d'évolution global d'indice entre 2005 et 2015:

$$t = \frac{I_f - I_i}{I_i} = \frac{2,43 - 3,45}{3,45} = -29,57\%.$$

- b.** Calculons le taux d'évolution global annuel moyen d'indice entre 2005 et 2015.

$$(1 + t_m) = (1 + t_g)^{\frac{1}{n}} \Leftrightarrow t_m = \left(1 - \frac{29,57}{100}\right)^{\frac{1}{10}} - 1 \Leftrightarrow t_m = -3,44.$$

2. **a.** Puisque l'évolution de l'indice de fécondité baisse chaque jour de 3,4 %, donc (U_n) est une suite géométrique de raison $q = \left(1 - \frac{3,4}{100}\right) = 0,966$ et de premier terme

$$u_0 = 3,43.$$

- b.** $u_n = u_0 \times q^n \Leftrightarrow u_n = 3,45 \times (0,966)^n$

- c.** En 2020 $n = 15$, calculons u_{15} .

$$u_{15} = 3,45 \times (0,966)^{15} \Leftrightarrow u_{15} = 2,05.$$

Partie B : Étude de la période 2011-2015.

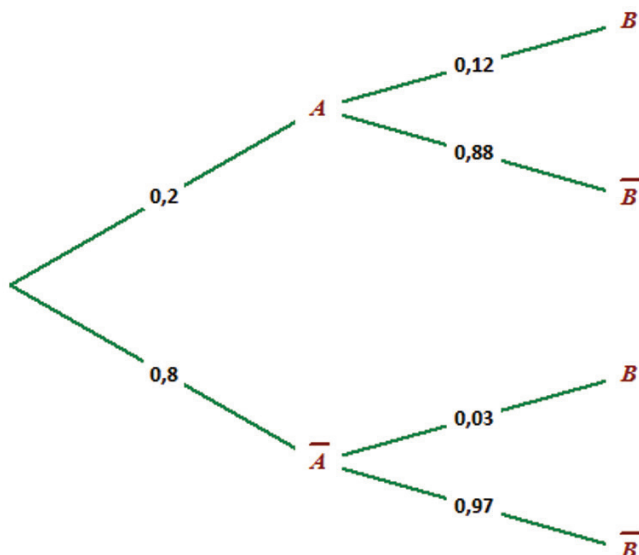
1. À l'aide de la calculatrice : $y = -0,03x + 2,59$.
2. a. Voir Annexe.
b. En 2020, $x = 10$ et $y = -0,03 \times 10 + 2,59$, donc $y = 2,29$.

Partie C : Choix du modèle

Le 2^e modèle est plus pertinent pour prévoir l'indice de fécondité en 2020 car l'indice de fécondité en 2020 est 2,29.

Exercice 3 (4 points)

1. $p(C) = 0,2$; $p_C(A) = 0,12$; $p_C(\bar{A}) = 0,88$.
- 2.



3. a. $C \cap A$ « le client choisi a été contacté lors de la campagne publicitaire et il a effectué un achat. »

B. Calculons $p(C \cap A)$.

Comme $p(C \cap A) = p(C) \times p_C(A)$

On obtient : $p(C \cap A) = 0,2 \times 0,12 = 0,024$.

Montrons que $p(A) = 0,048$.

Comme $p(A) = p(C \cap A) + p(\bar{C} \cap A)$

On obtient : $p(A) = 0,024 + 0,8 \times 0,03 = 0,048$.

Exercice 4 6 points)

Partie A

1. $C(1) = 25$; $C(6) = 100$.

2. a. Pour 1 tonne : comme $C(1)$, on en déduit que l'entreprise n'est pas rentable lorsqu'il produit 1 tonne.

Pour 6 tonne : comme $C(6)$ $R(6)$, on en déduit que l'entreprise est rentable lorsqu'il produit 6 tonnes.

Partie B

1. a. Il s'agit en fait de prouver que $b(x) = -x^3 + 12x^2 - 36x + 20$.

Comme $b(x) = \text{Recette} - \text{coût}$ il vient que :

$$b(x) = 20x - (x^3 - 12x^2 + 56x - 20) = 20x - x^3 + 12x^2 - 56x + 20$$

$$b(x) = -x^3 + 12x^2 - 36x + 20.$$

Calculons $b(1)$ et $b(9)$.

$$b(1) = -(1)^3 + 12(1)^2 - 36(1) + 20 = -1 + 12 - 36 + 20 = -5.$$

$$b(9) = -(9)^3 + 12(9)^2 - 36(9) + 20 = -729 + 972 - 324 + 20 = -61.$$

2. Vérifions que $b'(x) = 3(x+2)(6-x)$.

$$b'(x) = -3x^2 + 24x - 36 = -3x^2 + 12 \times 2x - 36 = -3(x^2 - 8x + 12) = -3(x-2)(x-6)$$

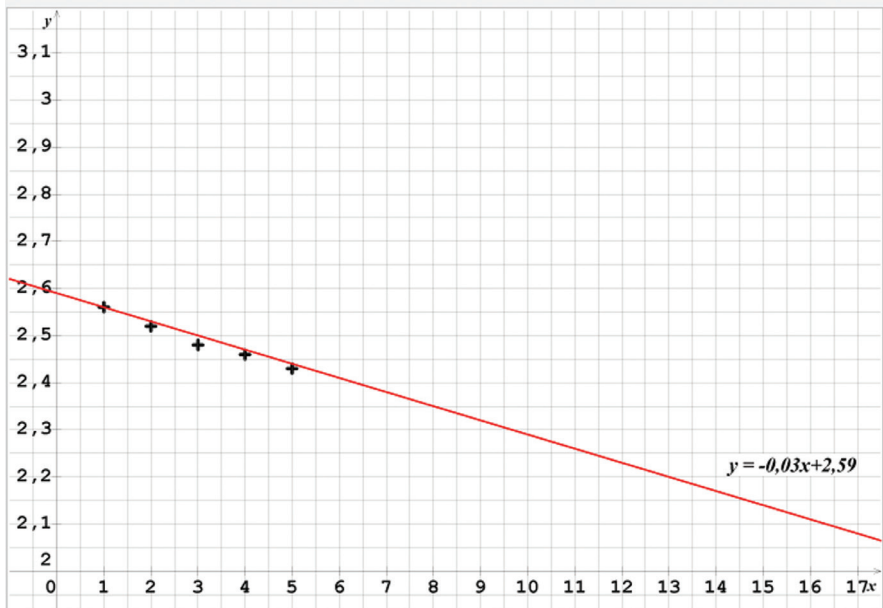
$$b'(x) = 3(x-2)(6-x).$$

3.

x	1	2	6	9	
$B'(x)$	-	0	+	0	-
$B(x)$	-5			20	-61

c. Pour $x = 6$, b admet un maximum et il est égale à 20.

ANNEXE (à compléter)



CORRIGÉ
FRANÇAIS

Éléments de correction

Résumé :

- La question de la dette africaine.
- Refuser de payer la dette imposée par le système colonial.
- La dette comme moyen de soumission et de souffrance.
- L'Europe doit elle-même payer la dette à l'Afrique.

Question 1

La misère des pays africains a pour causes :

- La dette imposée par les anciennes métropoles « origines de la dette remontent aux origines du colonialisme » ;
- « impôt colonial » ; « esclavage monétaire » « esclave financier », « nous nous sommes endettés à 50 ans, 60 ans... », la dette comme volonté de « reconquête savamment organisée de l'Afrique » ;
- Conséquences désastreuses de la dette « si nous payons, c'est nous qui allons mourir » ;
- « il y a crise » : conflits sociaux, guerres civiles, détournements de fonds publics.

Question 2

- Mise en place de la dette pour maintenir les africains dans le sous-développement, la misère et la soumission « charité occidentale, esclavages monétaire et financier.
- Contrôle des fonds africains au Trésor Français : mainmise sur les finances des Etats africains, pacte colonial.
- Les bailleurs de fonds s'enrichissent en Afrique, les africains s'appauvrissent.
- Absence d'une monnaie africaine libre et indépendante.
- L'Afrique ne peut pas gérer ses richesses, l'occident en profite.

Synthèse :

I - La critique du monde occidental

a) Maintenir l'Afrique dans la misère et la dépendance

« Esclave colonial », « 14 pays sont obligés par la France....ministère des finances français »

b) S'accaparer des richesses africaines

- Exploiter et piller les richesses du peuple africain
- « Convoitises », « violence organisée en Afrique » « pillards »

II - L'Image de l'Afrique

- Remettre en cause la surexploitation du continent et de ses richesses et refuser de payer la dette « dette de sang ».
 - L'Afrique a sauvée l'Europe et le monde du nazisme « plan africain », l'Europe dépend de l'Afrique.
 - L'Afrique est riche : c'est l'Europe qui a besoin d'une aide gratuite (colonialisme)
 - Ingérence française ou européenne dans les affaires intérieures des Etats africains (contrôle financier),
- ou encore
- L'Europe a ruiné l'Afrique et les africains.

Éléments de correction

Questions :

- Les cibles de la dénonciation :
 - la tyrannie royale : « Alors Jeha veux-tu bien parler ! », « les yeux posés sur Jeha » (personnalité autoritaire) ;
 - la soumission d'un peuple qui a peur : « craintifs », le peuple avait peur de son roi », une forme de lâcheté : « ...refusait de parler », « muet », « tête basse ».
- Les différents types d'autorité :
 - autorité naturelle : celle du père (lignes deux à 5) ;
 - autorité par la force et la violence (second paragraphe) ;
 - autorité par le consentement (début du quatrième paragraphe).

Synthèse : plan détaillé.

- Dénonciation du pouvoir tyrannique :
 - un peuple soumis par la peur (doc. A) : « se taisaient », « n'osant protester », « tête basse », un roi autoritaire «les yeux posés sur Jeha », une domination physique/symbolique « sur son balcon », « peuple rassemblé à ses pieds » etc ;
 - le rejet de l'autorité par la force et la violence : « n'est qu'une usurpation », « véritable crime de l'idolâtrie », autorité contre-nature « ...d'une autre origine de la nature », etc.
- Stratégies argumentatives :
 - une argumentation indirecte : portrait d'un tyran « Alors Jeha veux-tu bien parler ! lança le roi avec impatience » «les yeux posés sur Jeha » , recours au récit « Raconte-nous l'histoire de... », registre comique (dernier paragraphe du texte), etc ;
 - une argumentation directe : ton catégorique « Aucun homme... », recours à un raisonnement religieux « C'est Dieu, dont le pouvoir... », lexique juridique « contrat », « déféré », « consentement » pour souligner le caractère légitime de toute autorité par consentement, etc.

Résumé

Les idées essentielles du texte sont les suivantes :

- L'identité arabe du poète
- L'évocation de la terre natale et des conditions de vie qui est celle du poète
- Le rejet de l'occupation israélienne et le refus de se soumettre

Questions d'analyse

a) Caractéristiques de la poésie engagée

- Elle s'inscrit dans un contexte historique, politique, économique, etc. : « Aux XXe et XXIe siècles, il prend parti dans différents domaines : **politique, social, écologique.** »
- Le poète engagé est celui qui prend la parole au nom des opprimés : « Il se donne pour mission d'éveiller les consciences et de se faire le porte-parole et le défenseur des exclus et des opprimés. », « Le poète s'engage en tant qu'**acteur des événements** (« je ») : il dénonce, interpelle, etc. »
- L'écriture poétique est au service de l'argumentation qui consiste généralement à dénoncer une injustice donnée : « champ lexical », « rythme », « figures de style », etc.

La dénonciation de l'occupation israélienne :

- L'énonciation : 1. Présence importante du poète par le biais de la première personne « Inscrit ! Je suis Arabe », anaphore dans le but d'attribuer à ses propos une portée plus communautaire. 2. Son interlocuteur est désigné ici par la deuxième personne du singulier : « Et te voilà furieux ! », « ta porte », « ton palais », etc. Soulignant une certaine proximité avec l'occupant (proximité géographique Palestine/Israël mais aussi ethnique « juifs/arabes »).
- Termes péjoratifs se rapportant à l'occupant : « Furieux », « Usurpateur », « tout raflé », etc.
- Référence constante à la terre natale à partir d'éléments naturels (« olivier », « Cyprès »), d'éléments vestimentaires (« Sur la tête un kefiyyé avec son cordon bien serré ») ou d'éléments alimentaires « huile d'olive », « thym », etc. suggère ici la ferme volonté de défendre l'identité palestinienne de son pays.
- Promesse allégorique d'une résistance sans compromission : « Je mange la chair de mon Usurpateur »

Synthèse de documents

- Pistes pour l'introduction
- Présenter le corpus : il s'agit d'un corpus de textes littéraire et fonctionnel traitant de la question de la poésie engagée. Le premier document est un

texte explicatif tiré de Lesbonsprofs.com et définissant les caractéristiques à la poésie engagée. Le second document est le poème « Identité », publié à titre posthume, du poète palestinien Mahamoud Darwich.

- Problématique : Quelle définition de la poésie engagée propose les deux documents ?

Développement :

II - Le poète engagé

- a) Acteur concerné par les maux son époque :

Document A : « Aux XXe et XXIe siècles, il prend parti dans différents domaines : politique, social, écologique. », « Le poète s'engage en tant qu'acteur des événements (« je ») : il dénonce, interpelle, etc. »

Document B : « dans un pays où tous Vivent sur les braises de la Colère », « Moi et mes enfants ensemble Tu nous as tout pris hormis Pour la survie de mes petits-fils Les rochers que voici » ; prise de parole pour les siens face au colonisateur.

- b) Défenseur d'une cause noble :

Document A : « Le poète engagé met sa plume au service d'une cause pour défendre des valeurs de paix, de justice, de liberté », « le porte-parole et le défenseur des exclus et des opprimés. »

Document B : le refus de la soumission « Oh ! je n'irai pas quémander l'aumône à ta porte Je ne me fais pas tout petit au porche de ton palais », expression d'un certain pacifisme « En tête du premier feuillet Que je n'ai pas de haine pour les hommes Que je n'assaille personne », etc.

II - L'écriture au service de la dénonciation

- a) Un mode d'énonciation spécifique

Document A : « Adresse au destinataire sous forme d'apostrophe », « il dénonce, interpelle », etc.

Document B : « Inscrits je suis Arabe », « Voilà qui je suis – cela te plaît-il ? », « Et te voilà furieux ! », interpellation de l'occupant pour lui rappeler ses injustices.

- b) Une poésie moderne :

Document A : « Les poètes modernes se sont écartés de certains codes de la poésie traditionnelle, en explorant de nouvelles formes comme les vers libres (= sans contraintes de mètres ou de constructions) »

Document B : l'écriture en vers libre « Inscris je suis Arabe », « Le numéro de ma carte : cinquante mille », rythme saccadé destiné à créer l'effet de surprise « Et le neuvième... arrivera après l'été ! ».

Pistes pour la conclusion :

Au-delà de la fonction du poète comme porte-parole d'une communauté opprimée, le premier document insiste spécifiquement sur le caractère moderne de la poésie engagée du XX^e siècle : autant de caractéristiques essentielles que l'on retrouve dans le poème de M. Darwich.

CORRIGÉ
HISTOIRE-GÉO

PARTIE 1 : QUESTIONS A RÉPONSES COURTES (10 POINTS)

1. Retrouvez les notions correspondantes aux définitions suivantes :

- a. Pays émergent
- b. Mouvement des sans terres
- c. Intégration régionale
- d. Chaîne de montage

2. Répondez aux questions suivantes:

- La répartition de la production mondiale de biens et de services entre des pays ou des zones économiques plus ou moins spécialisés qui repose sur le principe des avantages comparés.
- L'espace maritime est un lieu privilégié par la mondialisation. La présence d'industrie porteuse et les dynamismes des villes côtières favorisent les échanges maritimes.
- Zones de non-droit qui peuvent être des échelles variées. Il peut s'agir d'un Etat, d'une région, d'une ville ou d'un quartier. Dans cette zone s'exercent souvent des activités criminelles.

3. Expliquez le concept de : « l'Apartheid »

L'apartheid, régime politique fondé en 1948 sur le développement séparé des populations et pratiqué jusqu'en 1991. Il est la traduction sous les institutions d'une politique de ségrégation raciale empirique existant en Afrique du Sud. Cette politique portait sur les aspects économiques, géographiques et sur le statut social en fonction des origines ethniques et raciales.

4. Proposez une définition de l'expression de « parti unique ».

Le parti unique est un parti politique qui possède le monopole de toutes les activités politiques dans un État comme le PDCI en Côte d'Ivoire.

Partie 2 : Histoire (10 points)

Corrigé sujet n °1:

1. *Présentez le document*

C'est un extrait de journal de L'AFP (agence France presse) publié le 3 avril 2015 par Carl Souza dans lequel est rapporté un événement tragique, une attaque terroriste qui a coûté la vie à 148 étudiants kenyans à Garissa dans une ville du nord du pays.

2. *Qui sont les responsables de cette attaque ? Selon l'auteur, quel est le but recherché des terroristes ?*

Les auteurs de cette attaque odieuse sont les Shabab, combattants islamistes voulant mettre en place un Etat islamique fondé sur la charia. Né au milieu des années 2000 au sein de la fusion de plusieurs groupes islamiques somaliens. Le but recherché est de déstabiliser le Kenya en cherchant à créer une guerre civile à caractère religieuse.

3. *Dans quel contexte régional intervient cette tuerie ?*

Cette tuerie intervient dans un contexte régional troublé, marqué par la montée de mouvements radicaux islamistes en Somalie, état plongé depuis 1991 dans la spirale de la guerre civile. Le Kenya est aussi fragilisé par les troubles ethniques postélectorales.

4. *Pourquoi le Kenya est visé ?*

Les Shabab, chassés de leurs principaux bastions du centre et du Sud de la Somali par le gouvernement de transition somalien et la force militaire de l'AMISOM (coalition des forces militaires africaines en Somalie) en 2011, mènent des opérations de guérilla et des attentats suicides chez eux et dans les pays de la région comme le Kenya et l'Ouganda. C'est pourquoi le Kenya est la cible des Shabab.

Corrigé sujet 2

1. *Présentez le document.*

C'est un extrait d'un article du Monde du 11/01/2010 qui souligne les frustrations exprimées par une partie des victimes à propos de la commission vérité et réconciliation en Afrique du Sud postapartheid.

2. *Dans quel contexte est créée la commission vérité et réconciliation en Afrique du Sud ? Et quelle est sa mission ?*

Au lendemain de l'abolition de l'apartheid, la société doit totalement être reconstruite. En effet, si les droits des Indiens, des Métis et des Noirs sont de nouveau reconnus, les blessures causées durant 50 ans par le racisme ne peuvent être oubliées et effacées d'un simple revers de main. Les stigmates de l'Apartheid sont bien là et l'impunité,

dans son principe, demeure parfaitement inacceptable. Pourtant Nelson Mandela et Monseigneur Desmond Tutu, les deux principaux porte-parole du mouvement anti-apartheid, se sont fixés pour objectif principal de ne donner aucune satisfaction à tout désir de vengeance. Pour apaiser les esprits, ils mettent en place une Commission vérité et réconciliation, qui offre un compromis aux criminels : la vérité en échange d'une amnistie.

Cette commission vérité et réconciliation a pour mission de :

- faciliter, initier ou coordonner les enquêtes relatives aux violations des droits de l'Homme, la collecte d'informations et la réception de preuves établissant l'identité des victimes et les abus qu'elles ont subi ;
- faciliter et promouvoir l'octroi de l'amnistie aux personnes désireuses de faire la lumière sur les actes commis pour des motifs politiques ;
- dresser des recommandations.

3. Expliquez la phrase soulignée dans le texte.

Dans cette phrase les victimes préfèrent une justice rétributive dont le principe est de sanctionner les coupables pour leurs crimes plutôt qu'une justice restauratrice qui vise à privilégier le pardon, à établir des liens entre victimes et bourreaux. Cette phrase indique que la CVR n'a pas suffi à apaiser les esprits.

4. Selon l'auteur, la Commission Vérité et Réconciliation répond-elle aux attentes des victimes ? Justifiez votre réponse.

Non, malgré l'image idyllique à laquelle le projet (guérison, pardon et réconciliation) était accueilli au départ, la commission vérité et réconciliation reste critiquée sur plusieurs aspects:

Dans son rapport final, selon l'auteur, la CVR a manqué d'intégrer le choix exprimé par certaines victimes qui préféraient poursuivre leurs bourreaux à la justice pénale;

La faillite du processus de réparation «tant promise » et les inégalités croissantes au sein de la société sud-africaine ont également compromis largement la perception positive de la CVR.






Exercice 1

Dans chacune des lignes ci-dessous s'est glissé un intrus, entoure-le

1. Barkat Gourat Hamadou
2. 2017 élection communale
3. Crise de Cuba
4. Haïlé Salassié de l'Éthiopie ;
5. domination économique

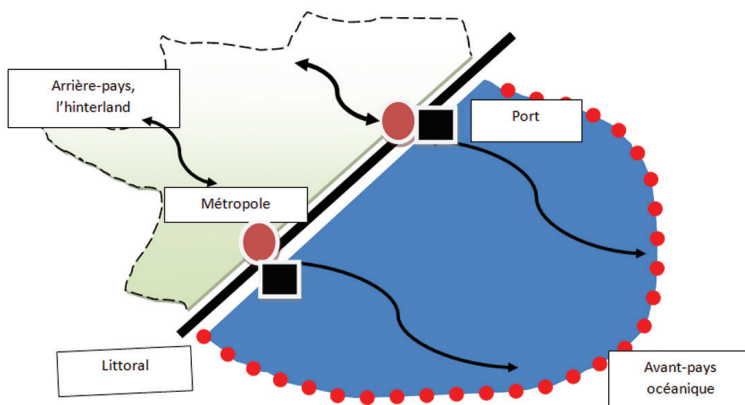
Exercice 2

Reliez les dates et les périodes correspondantes à ces événements

Juillet 1967 – Juillet 1976		L'arrivée de Gaule à la CFS
Décembre 1999		Mme Hawa Ahmed Youssouf, première femme ministre
25 Août 1966		La politique d'apartheid en Afrique du Sud
10 mai 1999		Les États généraux à l'éducation
1948 – 1991		Le mandat de M. Ali Aref Bourhan, président du conseil de gouvernement

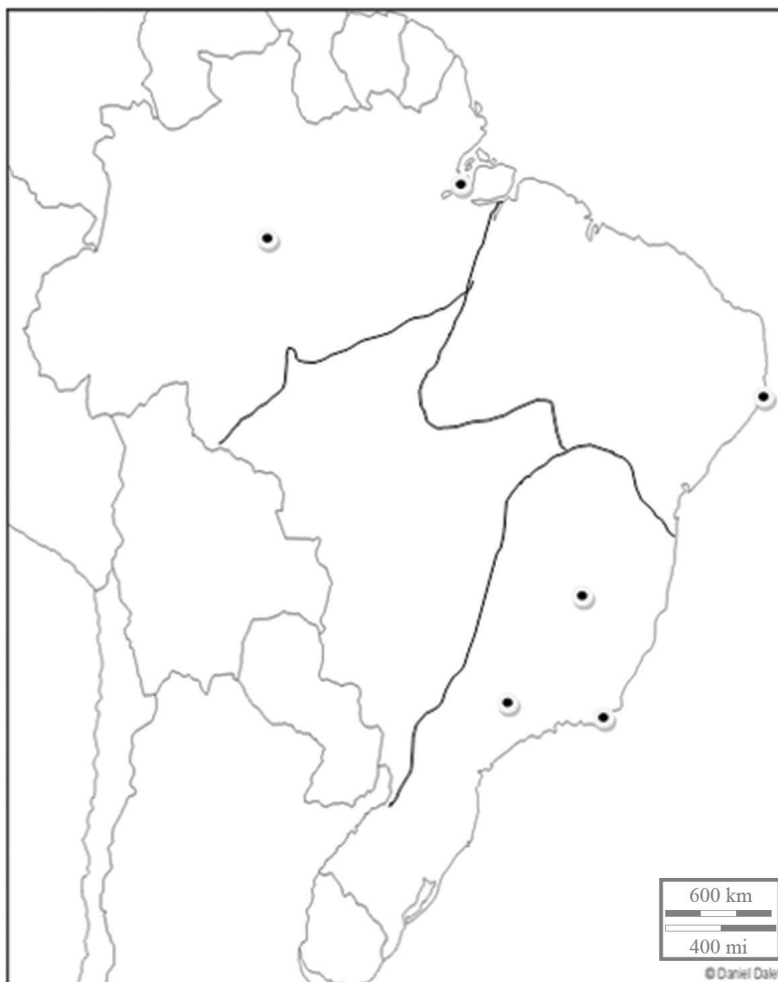
Exercice 3

Complète ce schéma avec les concepts géographiques suivants : « Arrière-pays » (hinterland) ; un littoral ; métropole ; port ; « avant-pays » océanique ; schéma fonctionnel d'un arrière-pays et d'un avant-pays océanique.



Exercice 4

Complétez le croquis en localisant puis nommant les éléments de la légende sur le fond de cette carte.



PARTIE 1 : (10 POINTS)

1. *Après avoir cité la signification exacte de l'acronyme FTN, vous rédigerez sa définition. (3Pts)*

Firme transnationale (voir le manuel)

2. *Que fêtera la République de Djibouti, le 27 juin 2017 ? (Cochez la bonne réponse) (2Pts)*

La quarantième année de la commémoration de l'indépendance de notre pays.

3. *Que signifie le toyotisme ? (1Pts)*

Voir le manuel de géographie terminal.

4. *Mumbai abrite l'un des plus grands bidonvilles d'Asie. Quel est son nom et nombre approximatif d'habitants ? (2Pts)*

Dharavi avec environ 700.000 à 1.000.000 d'habitants.

5. *Qui a fondé et présidé en 1957, le parti politique MUR ? Quelles étaient les aspirations de ce parti ? (2Pts)*

Voir le manuel d'Histoire terminal.

Partie 2 : Histoire (10 points)

Corrigé sujet n°1:

1. *Présenter le document (nature, auteur, date, contexte).*

Il s'agit d'un extrait de l'oeuvre intitulée Mahamoud Harbi (1921-1960), un nationaliste djiboutien ? Écrit par Ali Coubba paru dans l'édition l'Harmattan en 2014 à Paris. (1pts)

2. *À partir de quelle date les Djiboutiens (les habitants de la CFS) sont-ils associés à la vie politique ?*

Les habitants de la CFS sont associés à la vie politique à partir de 1946 mais véritablement à partir de 1957 avec la loi Cadre Defferre. (2pts)

3. *Quelle évolution la loi cadre de Defferre introduit-elle dans la vie politique de la CFS ? Comment se traduit-elle pour Mahamoud Harbi ?*

- La Loi Cadre est un tournant dans les colonies. Elle chamboule l'organigramme politique de la colonie, on introduisant pour la première fois des autochtones dans les affaires politique et économique du territoire. Autrement dit elle avait

pour objectif de remettre aux élus la direction effective des services publics territoriaux. (2pts)

- Pour le Syndicaliste Harbi et ses compagnons, c'est une victoire politique et les prémices vers l'émancipation. (1pts)

4. *Quelles sont les deux partis politiques qui s'affrontent pour la représentation des députés à l'assemblée territoriale ? Et qui sont leurs leaders respectifs ?*

- Lors du scrutin électoral de la première Assemblée territoriale en 1957, le MUR et le DIEST s'affrontent. (0,5pts)
- Le Mouvement d'Union Républicaine (MUR), avec pour président Mahamoud Harbi, se donne comme programme général de regrouper les habitants du territoire en vue de la réalisation d'un programme de démocratisation rapide, d'émancipation des populations et une amélioration du niveau de vie. Le second est le parti de la Défense des Intérêt Économiques et Sociaux du Territoire (DIEST) créé le 3juillet 1957. Son comité exécutif comprend deux grands leaders Hassan Gouled et Mohamed Kamil. (1,5pts)

5. *À l'issue du scrutin électoral de la première assemblée territoriale en 1957 quelle liste triomphe et obtient trente sièges ?*

À l'issue du scrutin la liste du MUR (Mouvement d'Union Républicain) triomphe et obtient trente sièges à l'Assemblée territoriale. (2pts)

Corrigé sujet n °1:

1. *Présentez le document. (3 Pts)*

→ Nature & Auteur = 1pts.

→ Contexte = 1pts.

→ Contenu = 1pts.

Ce document est une caricature (nature) réalisé par le dessinateur français Plantu (auteur) et extrait d'un de ces ouvrages intitulé *Pauvres chéris* publiés en 1978. Dans cette caricature, publié alors que les processus d'indépendances sont achevés (contexte), Plantu nous montre (intention et destinataire) quelle place occupent les pays du Tiers monde sur la scène internationale (idée générale) .

2. *Identifiez et indiquez que représentent les différents personnages et animaux ? (1 Pts)*

→ Description = 0,5pts.

→ Identification = 0,5pts.

Le personnage de gauche représente les États-Unis (*drapeau américain*). Le personnage de droite représente l'URSS (*marteau et faucille*). Les souris du centre représentent les pays du Tiers-Monde issus de la décolonisation.

3. *Rappelez ce qu'est le mouvement des Non-alignés. Lors de quelle conférence ce mouvement prend-il forme ? Qui y siège ? Que traduit ce mouvement ? (3 Pts)*

Ce mouvement réunit la plupart des pays issus de la décolonisation (États asiatiques rejoints par les États africains et d'Amérique latine).

Ce mouvement prend naissance lors de la conférence de Belgrade en 1961 (qui réunit Nasser, Nehru et Tito dirigeant yougoslave) Cette conférence marque la naissance du mouvement des non-alignés, soucieux de refuser la soumission aux blocs, mais aussi d'affirmer la présence du Tiers-monde et de sa diplomatie dans la politique mondiale.

4. *Que font les petites souris et par quoi semblent-elles être attirées ? Que veut montrer Plantu par ce dessin ? (3 Pts)*

Les petites souris se divisent ; elles semblent être attirées par le son des flûtes. Plantu veut montrer l'échec du mouvement des non-alignés. Ainsi, le Tiers-Monde se divise à son tour entre pro-soviétiques (Cuba, Guinée, Ghana, Mali, Irak Algérie) et pro-occidentaux (Arabie Saoudite, Maroc, nombreux pays d'Amérique latine).

En effet les deux Grands cherchent à étendre leur sphère d'influence (néocolonialisme ?) et souvent leurs conflits dans le Tiers-Monde (Vietnam). De leur côté, les pays du Tiers-Monde font appel aux grands pour régler à la fois leurs difficultés économiques et pour trancher leur propres litiges. Il leur est donc difficile, voire impossible, de rester non-alignés !

CORRIGÉ
PHILOSOPHIE

Note : En philosophie il n'y a pas un corrigé-type, parfait et qui ferait office de modèle à suivre par tous les correcteurs et candidats. En outre lors de la correction, le professeur n'a pas des attentes spécifiques à l'égard du candidat (le candidat doit dire telle idée, citer tel auteur, tel exemple, etc...). Il faut suivre l'argumentation de l'élève et sa démarche argumentative personnelle. Les quelques excellentes copies du BAC 2017 reproduites dans l'annale servent d'appui pour montrer à l'élève le type d'argumentation, de clarté, de pertinence attendues de lui face au problème du sujet.

Sujet : « Une société sans règles est-elle possible ? »

Non plan 1
 ANO: 35391
 Concours ou Examen: Philosophie
 Section ou Spécialité ou Option: G.F.M.
 Sujet (titre, numéro de dossier): 1^{er} sujet
 Si votre copie est à composer, à compléter, à remplir, à signer, etc.

Il y a eu une certaine compréhension de la société. Mais cette compréhension est une philosophie !

On admet généralement que la règle est propre à la société. Mais pourquoi une société, elle est possible sans règle. Car la société, elle est possible sans règle. Seulement la raison, une société peut se corriger grâce à sa propre raison. Or une société elle n'est pas possible sans règle.

D'une part une société elle est possible sans règle ?
 D'autre part une société elle n'est pas possible sans règle ?

Dans le 1^{er} temps nous parlerons que une société, elle est possible sans règle.
 Dans le second temps nous analyserons que une société elle n'est pas possible sans règle.

Quelques maladresses dans l'introduction !

(12/20)

Quelque peu révéralable !
 Évitez la contradiction !
 Attention !

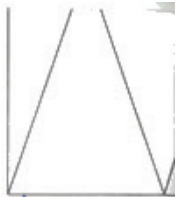
Il est interdit aux candidats de signer leur copie ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer la provenance de la copie (ainsi que sur tout document joint à la copie, dessin, graphique, etc.).

Analyse
pour répondre

pour
partir

selon

une société elle est possible sans règle car
seulement la raison, une société peut se
corriger grâce à son propre raison
au bien à son compétence, qu'on
acquies dans la vie quotidienne.



une société peut se corriger seulement la religion
c'est à dire de n'est pas faire mal à autrui, ainsi
que la discrimination du sexe.

une société peut vivre sans règle grâce à son ^{politique}
idéologie et la compétence qui on appris à l'
éducation durant son étude scolaire, respecte,
le autrui; n'est faire de harcèlement morale ou
sexuellement à une personne faible et qui on
l'invite inférieur à lui c'est à dire au
travailler.

une société est possible sans règle ^{car} grâce à son
compétence; n'est p l'homme peut vivre grâce
son compétence qui a appris à son religion et
son éducation.

une société elle est possible sans règle comment
une société elle n'est pas possible sans règle

une société elle n'est pas possible sans règle c'est à dire, sans règle une société ~~n'est~~ peut pas avancer et développer.

une société elle n'est pas possible sans règle car sans règle la société n'est pas ce qu'on comprend.

L'état doit mettre en mise en œuvre la règle de droit que la société doit respecter c'est à dire l'heure du travail.

Le professeur dit un élève et strictement interdit le jour du Bac l'usage du téléphone portable.

La justice va mettre la règle de droit que la société doit respecter. lorsque un voleur, vole quelque chose donc la justice va prendre son ~~mesure~~ mesure de sanction, le voleur va être en prison.

La société ne peut vivre sans la règle car lorsque il y a une accident de route c'est à dire une personne est accidentée par le véhicule, la règle dit que le chauffeur si il n'a pas le permis et son véhicule n'a pas son assurance donc la règle dit que le chauffeur est ~~en~~ mérite la prison.

Si la loi n'est existé pas une société peut faire n'importe quoi.

Quelques idées reçues mais trop de banalités aussi!

Le chef de service du santé met en œuvre la règle que le personnel du santé doit respecter c'est à dire l'horaire du travail, respect en vers collègue et aussi n'est pas de divulguer le secret professionnel



Quelques
autres recevables

~~On conclut une société~~ elle est possible sans règle car ~~seule~~ la raison, une société peut se corriger de son manière propre. L'homme peut vivre sans règle à partir de idologie, compétence à acquies à son éducation.

une société elle n'est pas possible sans règle de droit - sans règle de droit la société ne peut pas se comprendre, il ont mal à ce comprendre - il y aurait le conflit entre eux.

est ce que la règle est universelle à toute les sociétés, est ce que il y a d'autre moyen que la règle, que la société doivent respecter.

48945

Examen

Section ou Spécialité : ou Option

Très Bon travail dans l'ensemble

Sujet choisi (en cas de choix)

Si votre composition comporte plusieurs feuilles, numérotez-les

16/20 Très Bon (23)

3 conc. sujet :

l'idée principale du texte est ; on peut travailler pas nécessité, pour faire cesser la grande douleur ... etc) **Oui mais c'est la paraphrase!**

on travaille alors pour se maintenir ; pour conserver les pépés.

mais on peut travailler aussi par avidité.

on ne cherche pas même à devancer la prochaine échéance de ce besoin.

on accumule frénétiquement ; on croit qu'en multipliant la richesse on multiplie la vie.

enfin ; on peut travailler par manie de travail. **0/3** Je ne dis pas pour se distraire c'est plus frénétique que cela, on travail par système.

2) Expliquez : « on peut travailler par nécessité, pour faire cesser la grande douleur des besoins » se la veut dire que on peut travailler par nos intérêt et notre besoins pour avoir attendre notre objectif et de sortir la vie gouverné, ce la signifie que ce notre besoins qui nous pousse à travailler pour accomplir notre besoins. **3/3**

Expliquez : « le travail diminue la place de Dieu dans l'attention de l'homme » ce la - dire que on travaillait beaucoup plus en na oublié l'objectif de notre Dieu. Ainsi que on a oublié notre religion et notre prière ... etc).

3) travailler a-t-il un sens ?

le travail est une activité professionnelle qui est un instrument de torture ; ainsi le travail est dure physiquement et psychologiquement et pénible et fatigant. pour quelle sens en peut définir le travailler ? on peut - ont dure que le travailler aura une sens ? ou bien le travailler n'a pas de sens ? ou bien peut - ont avoir d'autre sens sur le travailler ? dans un premier temp allent vous montre le travailler aura un sens.

Il est interdit aux candidats de signer leur copie ou d'y mettre un signe quelconque pouvant indiquer la provenance de la copie (ainsi que sur tout document joint à la copie, dessin, graphique, etc.).

et d'un deuxième temps vous expliquez que le travail n'a pas de sens.

d'abord le travail est une punition selon la Bible "le travail est une punition que on ne peut pas échapper". Ainsi que on n'a obligatoirement de travail pour vivre et pour accomplir notre besoins. par ce que dieu lorsque il a mis Adam sur la terre le premier chose qu'il a demandé et le travail et il lui dit de travailler, comme par ex: si on est traillont pas allant nous trouve de l'argent gratuitement. ensuite, le travail est une activité que dieu nous a décidé de faire. Ainsi que le travail elle m'empêche d'être une mauvais personne par ex: si je travail est ce que j'allais chercher de voler quelque chose; et de faire quelque chose qui est mauvais.

enfin, le travail aura une bonne sens selon Hegel un jour il y'a eue un comba entre deux hommes, mais à la fin du comba il y'aura un gagnant et un perdant. mais ce le gagnant qui va devenir Maître et le perdant qui va devenir l'esclave - mais il y'a eue un retournement de situation; grace aux travail ce le ~~esclave~~ esclave qui va devenir Maître et le Maître qui va devenir l'esclave de l'esclave par ce que l'esclave par travail il ne besoins pas de Maître. mais le Maître est dépendant de l'esclave. et tandis que grace au travail j'ai une

Des idées pertinentes !

... de sa part de toute le monde et une statut dans le société, et pour le travail avoir une sens aujourd'hui en voir que le per sonne qui travail est mieux que, seul lui qui ne travail pas, car celui qui ne travail pas est se pendant de l'autre.

cependant le travail est une activité dégradante
 Ma Bon Hanna Arent « il faut travail pour vivre n'ont pas vivre pour travail » ce la signifie que le problème de monde moderne et le travail plus que l'homme il ne fait que travailler seulement et par ex: a cause de travail l'homme a oublié sa femme; se loisir; sa famille; ses religions... etc.
 ordinairement a cause de travail l'homme a oublié de prié en dieu et de croire en dieu par ce que toute le temps il ne fait que travail, ce ainsi qu'il a oublié le but de Allah nous a crée. Et or le but d'Allah est de faire la prié abait ou pe lérinage et faire le moins de Ramadan et de faire egal au gens pauvre prendre ce la signifie que il faut prendre le habit que le pauvre prendre et aussi il faut pas faire la supériorité aux gens pauvre. Et ce dans le cas la que le travailler n'auré pas de sens, est finalement pour Karl Marx « le travail conduit à l'exploitation et alination » ce la veut dire que le travail est une activité dégradante. Ainsi l'exploitation ce le fait que vous fabrique au que vous faire la production de quelque choses est alination ce t-à-dire que ce le fait que

un!
 C
 so
 irable

Vous produisez quelque chose et que vous travaillez
oubliez.

en guise de conclusion parfois le travail est un
moyen de libération comme par ex: si vous travaillez
vous avez cette liberté de faire tout ce que vous voulez.
et parfois le travail est une activité de grande qui est un
instrument de torture. Ainsi le travail est trop dur et pénible.
selon certains le travail est une chose que nous tirons la
fruit de la série.

Qui

AK

CORRIGÉ
ARABE

الأجوبة :

1. الشخصيات في النصّ: (9 درجات)

- أ. البحّارة : يصطادون السمك بواسطة مراكب صغيرة. (درجة واحدة)
- ب. الطليان: يتاجر السمك، وصاحب المركب الكبير ويستغل البحّارة ويجني من وراء ذلك أرباحًا طائلة. (درجة واحدة)
- ج. نساء القرية يتبرعون بالحلي لشراء المركب الكبير. (درجة واحدة)

2. المشكلة : ظهور المركب الكبير أثر في حياة أهل القرية إذ استنزف الثروة السمكية التي يقتنون بها، فقد جعل شغل البحّارة أعسر وأرباحهم أضال. والحل أن نساء القرية تبرعن بالحلي واشترين به المركب الكبير وعاد صفو الحياة إلى القرية.

3. ترجع البحّارة إلى البر لا يلوون على الشيء:

- هجر السمك مخابته وولّى. (درجة واحدة)
- بدأ الجوع بتسرب إلى أحشاء أطفال. (درجة واحدة)
- استشاط البحّارة غضبًا لمرأى الشباك فارغة لا سمك فيها. (درجة واحدة)
- إن شغل البحّارة أصبح أعسر، وأرباحهم أضال. (درجة واحدة)

ثانيًا: اللغة. (3 درجات).

الأفعال	مصادر الأفعال	وزن المصدر
بَكَى	بُكَاءً	فُعَال
عَلَّمَ	تَعْلِيمًا	تَفْعِيل
إِغْتَرَفَ	اعتراف	اِفْتِعَال

ثالثًا: التعبير الشّخصي. (8 درجات).

أولاً: فهم النص: (9 درجات)

1. تسابق الناس إلى الحاجز الحديدي، لاستقبال ذويهم العائدين من لندن. (درجتان)
2. بدأت أصواتهم تتعالى بين متسائل ومبشرٍ ومهنئ.
3. - مشاعر أبي جابر: الضجر، الانفعال، الحزن، القلق، شحوب الوجه. (4 درجات)
- مشاعر أم جابر: شحوب الوجه، الحزن، القلق، الإعياء، التجهُّش في البكاء.
4. لم يستقبل الوالدان ابنهما في المطار لأنه وصل مريضاً ونقل إلى المستشفى. (درجتان)

ثانياً: اللغة. (3 درجات)

الأفعال	المصدر	وزن المصدر
تَسَابَقَ	تَسَابُقٍ	تفاعِل
اسْتَفْسَرَ	اسْتِفْسَارٍ	استفعال
أَدْخَلَ	إِدْخَالٍ	إفعال

ثالثاً: التعبير الشخصي. (8 درجات).