

# اصلاح مواضيع دورة المراقبة

2017

شعبة :

الاقتصاد

والتصرف

# Matière : Economie

Chers élèves, candidats au baccalauréat de la section Economie et Gestion de la session de Juin 2018, nous vous préparons ce travail pour vous aider à réussir votre épreuve d'**économie**. Nous vous proposons certains conseils et certaines recommandations qui vous seront utiles et nous vous présenterons les sujets d'économie de la session de juin 2017 (celui de la session principale et celui de la session de contrôle) avec leurs corrigés ainsi que les grilles d'évaluation.

Notre présente étude s'articule autour des points suivants :

- **Titre 1** : Présentation
- **Titre 2** : Conseils méthodologiques et recommandations
- **Titre 3** : Sujet de la session principale de juin 2017 (énoncé, corrigé et grille d'évaluation)
- **Titre 4** : Sujet de la session de contrôle de juin 2017 (énoncé, corrigé et grille d'évaluation)

## • **Titre 1 : Présentation**

Vous êtes élèves de la section « Economie et Gestion », l'**Economie** et la gestion sont les deux matières principales. Vous avez commencé l'étude de l'**Economie** dès la deuxième année Economie et Services. Votre étude de la matière s'est poursuivie durant la troisième année et la quatrième année de la section « Economie et Gestion ».

En quatrième année, vous suivez l'étude de l'économie en cinq heures : deux séances de deux heures en classe entière et une séance d'une heure en classe dédoublée. Vous êtes évalués trois fois par semestre durant l'année en cours, par deux devoirs de contrôle et un devoir de synthèse chaque semestre. Le premier devoir de contrôle du semestre a porté sur les savoirs et les savoir-faire acquis dès le début du semestre jusqu'à la date de réalisation du devoir. Le deuxième devoir de contrôle du semestre a porté sur les savoirs et les savoir-faire acquis durant la période allant de la date de réalisation du premier devoir jusqu'à celle du devoir en question. Le devoir de synthèse a porté sur les savoirs et savoir-faire acquis durant tout le semestre.

La moyenne semestrielle est calculée de la manière suivante :

$$\text{Moyenne semestrielle} = \frac{\text{note Dc1} + \text{note Dc2} + 2 * \text{noteDs}}{4}$$

De ce fait, vous avez profité d'une évaluation qui a touché tout le contenu du programme de la quatrième année.

Votre programme d'économie de la quatrième année Economie et Gestion s'articule autour de l'étude de la croissance économique et du développement durable dans une perspective de mondialisation. Il vise également à percevoir que certains facteurs favorisent la croissance économique et que le développement durable constitue aujourd'hui la préoccupation de toutes les nations

Vous avez acquis suffisamment de savoirs et de savoir- faire vous préparant à l'épreuve de l'économie au baccalauréat :

Durée de l'épreuve d'économie : 3 heures

Coefficient de l'épreuve d'économie : 3

Consistance de l'épreuve d'économie : Comme celle du devoir de synthèse, l'épreuve d'économie au Bac se présentera en deux parties indépendantes notée chacune sur 10 points. La première partie portera sur 3 questions indépendantes dont une question accompagnée d'un document (texte, tableau statistique, graphique ou schéma) ; la deuxième partie portera sur un sujet de synthèse accompagné de 2 documents (texte, tableau statistique, graphique, schéma). Vous traiterez cette partie sous forme d'une dissertation économique.

L'épreuve d'économie au baccalauréat portera sur les savoirs et les savoir-faire requis par le programme de la quatrième année.

## • Titre 2 : Conseils méthodologiques et recommandations

Notre souci est de vous aider à réussir votre examen. Vous avez acquis suffisamment de savoirs et de savoir- faire vous préparant à la réussite de l'épreuve. Et par une bonne révision de ce que vous avez acquis, vous parviendrez, certainement, à réussir votre examen. Nous vous encourageons encore par nos conseils simples mais constructifs en faveur de votre réussite et qui sont les suivants :

### 1. Gestion du temps :

Dès la réception de la feuille d'examen passez par une lecture rapide de l'ensemble des questions et des documents. Cela vous permet de rafraichir et de focaliser votre mémoire autour des principales parties du programme en lien avec les réponses attendues aux diverses questions de

l'examen. On vous invite de même à organiser judicieusement votre temps de réflexion et de rédaction pour pouvoir réussir votre épreuve. Pour cela :

- Evitez de terminer le devoir dans l'urgence,
- Evitez de remettre un devoir incomplet,
- Laissez du temps pour relire votre copie et procéder à des corrections éventuelles,
- Commencez par la question qui vous semble plus facile, dans la première partie de l'épreuve,
- Consacrez le temps nécessaire à la deuxième partie, pour faire un brouillon et y mettre toutes les idées et les organiser dans le cadre d'un plan logique, pour rédiger l'introduction et la conclusion, pour mettre au propre votre travail accompli.
- Lisez attentivement l'ensemble du sujet, avant de remettre votre copie, afin d'apporter les corrections nécessaires.

## **2. Lecture de l'énoncé :**

a. Pour la première partie :

- Lisez attentivement chacune des trois questions,
- Faites attention, vous pouvez trouver plus qu'une consigne dans la même question,
- Essayez de bien comprendre ce qu'on vous demande, car votre réponse doit être claire et précise,
- Formulez votre réponse sous forme rédigée
- Vous avez toujours une question avec document. Lisez bien le document en vue de l'exploiter judicieusement pour répondre à la question. Sachez bien que toutes les informations fournies par ce document sont utiles.
- Présentez la formule si on vous demande un calcul, avant de passer à l'application numérique.

b. Pour la deuxième partie :

Il s'agit d'une dissertation économique à construire en vous basant sur vos connaissances et sur les deux documents (tableau, texte, représentation graphique ou schéma de liaison).

- Lisez attentivement l'intitulé du sujet et les deux documents,
- Repérez les mots clés du sujet,
- Précisez le travail qui vous est demandé,
- Lisez bien les deux documents pour repérer les idées essentielles. Cette tâche vous aide énormément à mieux comprendre le sujet,
- Dégagez la problématique,
- S'il s'agit d'un document statistique, lisez bien toutes les informations fournies. N'hésitez pas, s'il est pertinent, à manier les informations

- (calculez par exemple un taux de croissance ou un coefficient multiplicateur) pour faciliter leur interprétation,
- Ne vous limitez pas aux idées et aux informations dégagées des documents. Mobilisez aussi vos connaissances.
- Organisez toutes les idées dans le cadre d'un plan pertinent : équilibré, approprié au type du sujet et permettant d'intégrer toutes les idées ayant une relation avec le travail demandé,
- Vous pouvez mentionner au brouillon toutes les idées dégagées des documents et celles qui vous viennent à l'esprit,
- Classez toutes ces idées, généralement, en deux parties pour concevoir ainsi le plan de votre développement,

#### ❖ **L'introduction** :

Elle revêt une grande importance car elle permet au correcteur de se faire une première impression sur votre compréhension du sujet. Elle commence par une phrase d'amorce et la définition d'un des termes clés (au moins) du sujet. Elle précise ensuite, si cela est nécessaire, le cadre spatial et temporel, elle énonce la problématique et présente le plan. Une bonne problématique et un bon plan permettent d'éviter le risque du hors-sujet.

#### ❖ **Le développement** :

Il est formé par les deux ou les trois parties annoncées dans l'introduction. Il est important d'assurer une transition entre les parties. A la fin de la première partie, il est important de faire une petite conclusion qui vous permet de passer à la partie suivante. Faites apparaître chaque sous-partie en allant à la ligne.

#### ❖ **La conclusion** :

Elle se compose d'une synthèse et d'une ouverture. La synthèse permet de faire le bilan des idées signalées dans le développement et de répondre à la problématique du sujet. L'ouverture évoque, par une question, une idée nouvelle non traitée dans le développement. Cette ouverture élargit la question posée.

### **3. Rédaction et présentation de l'épreuve :**

- Présentez vos idées dans des phrases claires et simples,
- Evitez les fautes d'orthographe,
- Evitez de paraphraser les documents,
- Faites preuve d'une bonne maîtrise des principes de forme d'une dissertation économique,
- Faites apparaître clairement l'introduction, la conclusion et les deux ou les trois parties du développement,
- Veillez à ce que chaque partie du développement comprenne une introduction et une conclusion partielles,
- Soignez votre écriture et aérez la copie.
- Chercher à convaincre le correcteur de votre bonne maîtrise des savoirs et savoir-faire en relation avec le travail demandé.

- **Titre 3 : Sujet de la session de contrôle de juin 2017**

## 1- L'énoncé

### Première partie

**(10 points)**

#### Question 1 : (3 points)

Comment expliquez-vous la tendance à l'uniformisation et à la différenciation des modes de vie au cours de la croissance économique ?

#### Question 2 : (3 points)

Identifiez la croissance économique puis montrez qu'elle constitue la base du développement.

#### Question 3 : (4 points)

Échanges extérieurs de la Tunisie et de la Malaisie en 2014

|                                                 | Tunisie | Malaisie |
|-------------------------------------------------|---------|----------|
| Produit intérieur brut (en millions de dollars) | 48 517  | 326 113  |
| Exportations (en millions de dollars)           | 16 756  | 234 139  |
| Importations (en millions de dollars)           | 24 828  | ?        |
| Solde commercial (en millions de dollars)       | ?       | 25 275   |
| Taux de couverture (en %)                       | 67,48   | ?        |
| Taux d'effort à l'exportation (en %)            | ?       | 71,79    |

Source : Manuel de statistique de la CNUCED 2015

1. Complétez le tableau puis interprétez le solde commercial de la Tunisie et le taux de couverture de la Malaisie.
2. Expliquez l'effort à l'exportation dans les deux pays.

**(Tous les calculs doivent figurer sur la copie)**

### Deuxième partie

**(10 points)**

Après avoir distingué les filiales relais des filiales ateliers, vous montrerez qu'à travers l'implantation de ces deux formes de filiales à l'étranger, la firme multinationale cherche à améliorer sa compétitivité-prix. Prenez appui sur vos connaissances et sur les documents ci-dessous.

#### Document 1 :

L'implantation de filiales de production à l'étranger vient se substituer à la stratégie d'exportation des firmes nationales. [...]. Les stratégies des firmes multinationales (FMN) s'inscrivent dans une concurrence oligopolistique sur le marché mondial. [...].

Deux catégories de filiales correspondent à deux formes d'organisation de l'activité des entreprises à l'étranger qui renvoient à deux stratégies distinctes. Les filiales relais répondent à une stratégie commerciale dont l'objectif est la conquête de marchés à l'étranger afin d'élargir les débouchés de l'entreprise. Le qualificatif (\*) de relais indique que la filiale a pris le relais ou vient soutenir un flux antérieur d'exportation de sorte que la filiale constitue un prolongement de la maison mère. Les filiales ateliers s'inscrivent dans une stratégie de nature productive ; elles ont pour fonction de permettre à l'entreprise de tirer avantage de l'inégalité des coûts de production d'une région du monde à l'autre. Le qualificatif d'atelier souligne que la filiale représente une unité de production spécialisée dans la production d'une composante du produit final, de sorte que la quasi-totalité de la production de ce type de filiale est destinée à être réexportée vers d'autres filiales de la FMN et, par suite, vers d'autres marchés (dont celui du pays d'origine).

Source : Wladimir Andreff et Renaud du Tertre,  
« Des firmes multinationales à la mondialisation »

(\*) Le qualificatif : qui sert à qualifier, à exprimer une qualité.

## **Document 2 :**

L'ambition d'améliorer sa position concurrentielle sur la base de paramètres économiques directs, tels que la taille du marché et le développement des ventes constitue un des moteurs de l'internationalisation des firmes. [...]. L'internationalisation des activités peut avoir une influence sur la compétitivité en permettant à la firme d'améliorer sa rentabilité grâce aux délocalisations et aux économies d'échelle. [...].

La recherche de meilleures conditions d'offre (minimisation des coûts, sécurité des approvisionnements, accès à la technologie) constitue l'argument le plus souvent avancé pour expliquer la multinationalisation des entreprises. Parmi ces conditions, la concurrence par les prix et les salaires en vue de diminuer les coûts de production est généralement considérée comme le facteur le plus important dans la décision d'une entreprise de délocaliser sa production. Plutôt que de se contenter d'exporter, celle-ci peut ainsi profiter des coûts de production considérablement plus bas dans certains pays, notamment en raison des différences salariales, sociales et fiscales et de la réduction des coûts de transaction internationale (transport, stockage, rémunération des intermédiaires, droits de douane). Les stratégies multinationales des entreprises permettent aussi de tirer parti des caractéristiques des marchés nationaux, en vendant sur place des produits de la filiale locale.

Source : Gestion internationale des ressources humaines,  
3<sup>e</sup> édition, Michel Barabel, Olivier Meir, Dunod

## 2- Le corrigé

### Première partie

10 points

#### Question 1 : (3 points)

| Indications                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Barème                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| <p>Au cours de la croissance économique, on assiste non seulement à l'uniformisation mais aussi à la différenciation des modes de vie.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La tendance à l'uniformisation s'explique notamment par l'élévation du niveau de vie, la production de masse standardisée, les mass-médias et les innovations commerciales. Il en résulte un rapprochement de plus en plus remarquable entre les groupes sociaux dans divers domaines tels que l'éducation, l'alimentation, l'habillement, l'équipement des ménages et les loisirs.</li> <li>La tendance à la différenciation se justifie en particulier par les disparités de revenus et l'élargissement de la gamme des produits ainsi que la diversification des produits mis à la disposition des consommateurs. Il en résulte une différenciation dans les choix et les comportements de consommation parfois au sein d'un même groupe social.</li> </ul> | <p>1,5 point</p> <p>1,5 point</p> |

#### Question 2 : (3 points)

| Indications                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Barème                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>La croissance économique est l'augmentation, pendant une période longue, des grandeurs économiques (production, consommation, investissement...) accompagnée de mutations des structures économiques.</li> <li>La croissance économique constitue la base du développement dans la mesure où elle fournit les ressources nécessaires à la satisfaction des besoins fondamentaux de la population par l'amélioration du niveau de vie (création d'emplois, distribution de revenus, services collectifs, etc.) et par le financement des investissements dans différents domaines tels que l'éducation, la santé, la culture. Elle favorise ainsi les progrès économiques et sociaux, signe de développement.</li> </ul> | <p>1,5 point</p> <p>1,5 point</p> |

#### Question 3 : (4 points)

| Indications                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Barème                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <p><b>1. Tableau complété</b><br/><b><u>Pour la Tunisie</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Solde commercial = valeur des exportations – valeur des importations<br/>Solde commercial = 16 756 – 24 828 = - <b>8 072 millions de \$</b></li> <li>Taux d'effort à l'exportation en % = <math>\frac{\text{valeur des exportations}}{\text{PIB}} \times 100</math></li> </ul> | <p>0.5 point</p> <p>0.25 point</p> <p>0.5 point</p> |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                       |                |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------|---------|----------|-------------------------------------------------|--------|---------|---------------------------------------|--------|---------|---------------------------------------|--------|----------------|-------------------------------------------|---------------|--------|---------------------------|-------|---------------|--------------------------------------|--------------|--------|
| <p>Taux d'effort à l'exportation en % = <math>\frac{16\,756}{48\,517} \times 100 = 34,53 \%</math></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 0.25 point                            |                |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| <p><b><u>Pour la Malaisie</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Solde commercial = valeur des exportations – valeur des importations<br/>→ Valeur des importations = valeur des exportations - solde commercial<br/>= 234 139 – 25 275<br/>Valeur des importations = <b>208 864 millions de \$</b></li><li>Taux de couverture en % = <math>\frac{\text{valeur des exportations}}{\text{valeur des importations}} \times 100</math><br/>Taux de couverture en % = <math>\frac{234\,139}{208\,864} \times 100 = 112,10 \%</math></li></ul>                                                                                                                                                                                                      | 0.25 point<br>0.5 point<br>0.25 point |                |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| <p>Echanges extérieurs de la Tunisie et de la Malaisie en 2014</p> <table><tr><td></td><td>Tunisie</td><td>Malaisie</td></tr><tr><td>Produit intérieur brut (en millions de dollars)</td><td>48 517</td><td>326 113</td></tr><tr><td>Exportations (en millions de dollars)</td><td>16 756</td><td>234 139</td></tr><tr><td>Importations (en millions de dollars)</td><td>24 828</td><td><b>208 864</b></td></tr><tr><td>Solde commercial (en millions de dollars)</td><td><b>-8 072</b></td><td>25 275</td></tr><tr><td>Taux de couverture (en %)</td><td>67,48</td><td><b>112,10</b></td></tr><tr><td>Taux d'effort à l'exportation (en %)</td><td><b>34,53</b></td><td>71 ,79</td></tr></table> <p>Source : Manuel de statistique de la CNUCED 2015</p> |                                       |                | Tunisie | Malaisie | Produit intérieur brut (en millions de dollars) | 48 517 | 326 113 | Exportations (en millions de dollars) | 16 756 | 234 139 | Importations (en millions de dollars) | 24 828 | <b>208 864</b> | Solde commercial (en millions de dollars) | <b>-8 072</b> | 25 275 | Taux de couverture (en %) | 67,48 | <b>112,10</b> | Taux d'effort à l'exportation (en %) | <b>34,53</b> | 71 ,79 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Tunisie                               | Malaisie       |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| Produit intérieur brut (en millions de dollars)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 48 517                                | 326 113        |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| Exportations (en millions de dollars)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 16 756                                | 234 139        |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| Importations (en millions de dollars)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 24 828                                | <b>208 864</b> |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| Solde commercial (en millions de dollars)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>-8 072</b>                         | 25 275         |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| Taux de couverture (en %)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 67,48                                 | <b>112,10</b>  |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| Taux d'effort à l'exportation (en %)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>34,53</b>                          | 71 ,79         |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| <p><b>Interprétation des indicateurs</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Le solde commercial de la Tunisie en 2014, étant négatif, donc l'économie a enregistré un déficit commercial de 8 072 millions de \$</li><li>Le taux de couverture de la Malaisie en 2014 qui est supérieur à 100 %, traduit un excédent commercial ce qui signifie que les recettes d'exportation de ce pays ont largement couvert ses dépenses d'importation.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 0.5 point<br>0.5 point                |                |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |
| <p><b>2. Explication de l'effort à l'exportation :</b></p> <p>En 2014, l'effort à l'exportation de la Malaisie (71,79 %) est plus important que celui de la Tunisie (34,53 %). Ceci s'explique par l'importance des exportations malaisiennes relativement aux exportations tunisiennes (13,97 fois) alors que le PIB de la Malaisie ne représente que 6,72 fois ce lui de la Tunisie.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 0.5 point                             |                |         |          |                                                 |        |         |                                       |        |         |                                       |        |                |                                           |               |        |                           |       |               |                                      |              |        |

|                 |           |
|-----------------|-----------|
| Deuxième partie | 10 points |
|-----------------|-----------|

| Rubriques           | Capacités à évaluer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Barème                                   |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| <b>Introduction</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Accroche :<br/> Le phénomène de la multinationalisation n'est pas nouveau, il remonte au XVII<sup>ème</sup> siècle et ne cesse de se développer depuis. Les firmes multinationales sont des entreprises qui ont des activités en dehors de leurs pays d'origine et qui détiennent diverses formes de filiales (commerciales, relais et ateliers) dans plusieurs pays.</li> </ul> | <p><b>1,5 point</b></p> <p>0,5 point</p> |

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                          |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
|                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation de la problématique :<br/>Il s'agit de distinguer les filiales relais des filiales ateliers et de montrer que, par leur implantation à l'étranger, la firme multinationale cherche à améliorer sa compétitivité-prix.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 0,5 point                                                |
|                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Annonce du plan :<br/>Dans une première partie nous distinguerons les filiales relais des filiales ateliers, et dans une seconde nous montrerons que, par l'implantation de ces deux formes de filiales à l'étranger, la firme cherche à améliorer sa compétitivité-prix.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 0,5 point                                                |
| <b>Mobilisation des connaissances</b> | <p><b>I. Distinction entre les filiales relais et les filiales ateliers</b><br/>Les filiales relais et les filiales ateliers se distinguent par le fait que :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les filiales relais fabriquent dans le pays hôte, des produits finis selon les mêmes techniques et savoir-faire adoptés par la maison mère ; alors que les filiales ateliers, dans le cadre d'une décomposition internationale du processus productif, produisent un ou plusieurs segments (composants) du produit final.</li> <li>• Les filiales relais commercialisent leurs produits sur le marché du pays d'accueil obéissant ainsi à la stratégie commerciale de la firme qui vise à élargir ses débouchés en adaptant les produits aux besoins et aux goûts de la clientèle locale. Cependant, pour les filiales ateliers, la quasi-totalité de la production est exportée vers d'autres filiales ou vers la maison mère. Elles répondent donc à une stratégie productive de la multinationale dans les pays hôtes.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p><b>3 points</b></p> <p>1.5 point</p> <p>1.5 point</p> |
|                                       | <p><b>II. Par l'implantation de filiales relais et ateliers à l'étranger ; la firme cherche à améliorer sa compétitivité-prix :</b></p> <p>En délocalisant sa production, par l'implantation des filiales relais et des filiales ateliers, la firme multinationale peut améliorer sa compétitivité-prix en maîtrisant ses coûts de production par :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- une main d'œuvre à bon marché peu protégée socialement surtout dans les activités fortement intensives en travail comme le textile, le montage ou quelques services ;</li> <li>- la réduction des coûts d'approvisionnement en produisant sur place et en exploitant les produits primaires à moindre coût.</li> <li>- des coûts des transports internationaux plus faibles en s'implantant à proximité des clients (filiales relais)</li> <li>- des avantages fiscaux et financiers en profitant des allègements fiscaux, des primes à l'investissement et des faibles taux d'intérêt offerts par le pays hôte ;</li> <li>- une réduction des coûts moyens en produisant à grande échelle (économies d'échelle) et en améliorant la productivité par son accès à la technologie.</li> </ul> <p>La réduction des divers coûts de production permet à la multinationale d'améliorer sa capacité à affronter les concurrents et à gagner en termes de compétitivité-prix.</p> | <p><b>3 points</b></p>                                   |

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                 |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Structuration du développement</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le développement est organisé en parties et sous parties.</li> <li>▪ Le développement contient des introductions et des conclusions partielles.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                | <b>1 point</b><br>0,5 point<br>0,5 point        |
| <b>Conclusion</b>                     | <b>La capacité à élaborer une conclusion</b><br>- Synthèse :<br>L'implantation à l'étranger des filiales de production, qu'elles soient relais ou ateliers, permet à la firme multinational de maîtriser ses coûts de production et de gagner en termes de compétitivité-prix.<br>- Ouverture :<br>Les stratégies d'implantation à l'étranger des entreprises peuvent-elles être expliquées par d'autres mobiles ? | <b>1 point</b><br><br>0,5point<br><br>0,5 point |
| <b>Présentation</b>                   | La capacité à présenter soigneusement le travail : copie aérée et écriture lisible.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>0,5 point</b>                                |

.....**Bonne chance**.....

**PREMIERE PARTIE**

**Exercice n° 1 : (4,5 points)**

| Corrigé                                                                                                                           | Barème                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Calculez le salaire brut de chaque représentant pour le mois d'avril 2017 en complétant l'annexe n° 1 :</b><br>Voir annexe n°1 | <b>4,5 points</b><br>1,5 pt par représentant<br>(0,25 ; 0,25 ; 0,5 ; 0,5) |

**Exercice n° 2 : (5,5 points)**

|                                                                                                                                                                                                                              |                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <b>1) Calculez la marge et le coût d'achat des détaillants.</b><br>Marge = $0,18 \times 50 = 9$ dinars<br>Coût d'achat des détaillants = $50 - 9 = 41$ dinars                                                                | <b>2 points</b><br>1 pt marge<br>1 pt coût d'achat              |
| <b>2) Sachant que le prix de vente HTVA du fabricant est de 40 dinars, déterminez le montant des frais sur achats supportés par les détaillants.</b><br>Frais sur achats = coût d'achat – prix d'achat = $41 - 40 = 1$ dinar | <b>1 point</b>                                                  |
| <b>1 a. Calculez le coût fixe unitaire.</b><br>coût fixe unitaire = $120\ 000 / 20\ 000 = 6$ dinars                                                                                                                          | <b>1 point</b>                                                  |
| <b>b. Déterminez le coût variable unitaire et déduisez la marge sur coût variable unitaire.</b><br>Coût variable unitaire = $30 - 6 = 24$ dinars<br>M/CV unitaire = $40 - 24 = 16$ dinars                                    | <b>1 point</b><br>(CVU 0,5 ; M/CVU 0,5)                         |
| <b>c. Combien de tables faut-il vendre pour atteindre le seuil de rentabilité ? Justifiez.</b><br>SR en qté = $120\ 000 / 16 = 7\ 500$ tables                                                                                | <b>0,5 point</b><br>0,25 nombre de tables<br>0,25 justification |

**DEUXIEME PARTIE**

**Dossier n° 1 : Analyse financière**

**A. Analyse de l'équilibre financier : (10,5 points)**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1) A partir du bilan fonctionnel de la société (annexe A, page 6/7) déterminez en justifiant les calculs, le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette. Vérifiez par le calcul la relation liant le FDR, le BFR et la TN. Commentez les résultats obtenus.</b><br>FDR = $1\ 200\ 000 - 1\ 000\ 000 = 200\ 000$ D<br>BFR = $595\ 000 - 245\ 000 = 350\ 000$ D<br>TN = $5\ 000 - 155\ 000 = -150\ 000$ D<br>Vérification : $200\ 000 - 350\ 000 = -150\ 000$ D<br><b>Commentaire :</b> Bien que l'équilibre minimum soit préservé, | <b>3 points</b><br><br>0,5 pt x 3 indicateurs<br>0,5 pt vérification<br>1 pt commentaire |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| l'excédent des ressources stables (FDR) est nettement inférieur au besoin en fonds de roulement ce qui explique la trésorerie négative. Ce besoin semble être structurel et par conséquent il doit être financé par des ressources stables et/ou par une révision de la politique d'exploitation.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                              |
| <b>2) En exploitant les données des annexes A et B, page 6/7, calculez et commentez les ratios de l'annexe 2, page 7/7 à remettre avec la copie : Voir annexe</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>5 points</b><br>0,5 pt x5 ratios<br>0,5 pt x 5 commentaires               |
| <b>3) Indiquez sommairement les raisons de la dégradation de la situation financière de la société et proposez des solutions pour y remédier.</b><br><b>Raisons de dégradation :</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Ressources stables insuffisantes ;</li> <li>- Politique d'exploitation :<br/>           .Mauvaise gestion des stocks des matières premières ;<br/>           .Délai de crédit clients lointain par rapport au secteur ;<br/>           .Délai de crédit fournisseurs inférieur au secteur.</li> </ul> <b>Solutions proposées</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmenter les ressources stables ;</li> <li>- Redresser la politique d'exploitation :<br/>           .réduire la durée moyenne de stockage de matières premières ;<br/>           . accorder des délais de crédit client plus courts ;<br/>           .négocier des délais de crédit fournisseurs plus lointains.</li> </ul> | <b>1 point</b><br><br>0,5 raison<br>(0,25 x 2)<br>0,5 solution<br>(0,25 x 2) |
| <b>4) Quels sont les moyens de financement à court terme que pourrait proposer la banque à la société pour pallier au déficit de trésorerie actuel ?</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- L'escompte des effets de commerce ;</li> <li>- Découverts bancaires et facilités de caisse ;</li> <li>- L'affacturage (ou factoring) ;</li> <li>- Etc.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>0,5 point</b><br>0,25 x 2 moyens                                          |
| <b>5) Outre ces outils de financement à court terme, dites quels sont les moyens de financement que pourrait mettre la société en œuvre pour rétablir <u>durablement</u> l'équilibre financier et sa trésorerie.</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation des ressources stables par des nouveaux emprunts et augmentation du capital par des apports en numéraires ;</li> <li>- Cession des immobilisations non productives si elles existent.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>0,5 point</b><br><br>0,25 x 2 moyens                                      |
| <b>6) Le gérant de la société souhaiterait financer le déficit de trésorerie par un emprunt remboursable dans 4 ans. Précisez quel serait alors l'impact d'une telle décision sur l'autonomie financière de la société.</b><br>Bien que le financement de ce déficit par emprunt à moyen terme renforce les ressources stables, l'autonomie financière de la société <u>va se dégrader</u> car la société est juste à la situation normale. Par conséquent, il serait souhaitable de financer le déficit par des ressources mixtes (emprunt et augmentation du capital)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>0,5 point</b>                                                             |

### B. Gestion des approvisionnements : (2 points)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>1) Calculez le nombre optimal de commandes à l'aide du modèle de Wilson.</b><br>$N^* = \sqrt{\frac{1\,500 \times 360 \times 0,096}{2 \times 180}} = \sqrt{144} = 12 \text{ fois par an.}$                                                                                                                                                     | <b>1 point</b>                                          |
| <b>2) La politique d'approvisionnement actuelle de la société STYLE CONFECTION est-elle optimale ? Dites pourquoi.</b><br>La politique d'approvisionnement n'est pas optimale car la société est habituée à passer 4 commandes par an alors que l'optimum est réalisé à 12 commandes (minimum de coût)                                           | <b>0,5 point</b><br>0,25 jugement<br>0,25 justification |
| <b>3) La société a-t-elle intérêt à adopter le modèle Wilson ? Si oui, précisez quel serait alors l'impact de l'adoption de ce modèle sur le besoin en fonds de roulement de la société.</b><br>La société a intérêt à adopter le modèle de Wilson car il entraîne une réduction du BFR et par conséquent du coût de financement d'exploitation. | <b>0,5 point</b><br>0,25 jugement<br>0,25 justification |

### Dossier n° 2 : Lancement d'un nouveau produit : 9 points

#### A. Calcul des coûts : (3 points)

| <div>1) Donnez deux raisons qui puissent justifier la volonté du gérant de diversifier sa production.</div> <div><div>- Exploiter les capacités maximales de production ;</div><div>- Diversifiez la gamme de production.</div></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <div>0,5 point</div> <div>0,25 x 2 raisons</div> |               |               |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------|---------------|---------|--------|------|--------|--------|----------------------|--|--|-------|----------------------|------|-------|-------|-----------------------------------|------|-------|-------|------------------------------------|--|--|--|-----------------|------|--------|-------|-------------------------------|-----|-------|-------|-------------------------|--|--|-------|-----------------|--|--|--------|--------------------------------------------------|
| <div>2) Présentez dans un tableau le calcul du coût de revient d'un pantalon.</div> <div>Tableau de calcul du coût de revient</div> <table><tr><th>Eléments</th><th>Quantité</th><th>Coût unitaire</th><th>Montant</th></tr><tr><td>Tissus</td><td>1,25</td><td>11,500</td><td>14,375</td></tr><tr><td>Fournitures diverses</td><td></td><td></td><td>2,500</td></tr><tr><td>M.O.D. atelier coupe</td><td>0,05</td><td>4,500</td><td>0,225</td></tr><tr><td>M.O.D atelier piquage et finition</td><td>0,75</td><td>3,600</td><td>2,700</td></tr><tr><td>Charges indirectes de production :</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>- Atelier coupe</td><td>0,05</td><td>24,000</td><td>1,200</td></tr><tr><td>- Atelier piquage et finition</td><td>0,5</td><td>6,000</td><td>3,000</td></tr><tr><td>Charges de distribution</td><td></td><td></td><td>1,000</td></tr><tr><td>Coût de revient</td><td></td><td></td><td>25,000</td></tr></table> | Eléments                                         | Quantité      | Coût unitaire | Montant | Tissus | 1,25 | 11,500 | 14,375 | Fournitures diverses |  |  | 2,500 | M.O.D. atelier coupe | 0,05 | 4,500 | 0,225 | M.O.D atelier piquage et finition | 0,75 | 3,600 | 2,700 | Charges indirectes de production : |  |  |  | - Atelier coupe | 0,05 | 24,000 | 1,200 | - Atelier piquage et finition | 0,5 | 6,000 | 3,000 | Charges de distribution |  |  | 1,000 | Coût de revient |  |  | 25,000 | <div>2 points</div> <div>0,25 x 8 montants</div> |
| Eléments                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Quantité                                         | Coût unitaire | Montant       |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| Tissus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 1,25                                             | 11,500        | 14,375        |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| Fournitures diverses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                  |               | 2,500         |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| M.O.D. atelier coupe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 0,05                                             | 4,500         | 0,225         |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| M.O.D atelier piquage et finition                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 0,75                                             | 3,600         | 2,700         |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| Charges indirectes de production :                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                  |               |               |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| - Atelier coupe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 0,05                                             | 24,000        | 1,200         |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| - Atelier piquage et finition                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 0,5                                              | 6,000         | 3,000         |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| Charges de distribution                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                  |               | 1,000         |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| Coût de revient                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                  |               | 25,000        |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |
| <div>3) Déterminez le prix de vente hors taxes d'un pantalon.</div> <div>Prix de vente HTVA = 25 x 1.3 = 32.500 D</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <div>0,5 point</div>                             |               |               |         |        |      |        |        |                      |  |  |       |                      |      |       |       |                                   |      |       |       |                                    |  |  |  |                 |      |        |       |                               |     |       |       |                         |  |  |       |                 |  |  |        |                                                  |

## B. Fixation du prix de vente : (6 points)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                           |        |                            |        |                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|--------|----------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) a. Présentez le tableau de résultat différentiel.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                           |        |                            |        | 2 points                                                                                                |
| Tableau de résultat différentiel                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                           |        |                            |        |                                                                                                         |
| Eléments                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Hypothèse n° 1<br>(12000) |        | Hypothèse n° 2<br>(11 000) |        | 1 point par hypothèse<br><br>– 0,25 par erreur ou élément manquant (ne pas sanctionner le calcul des %) |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Montant                   | % CA   | Montant                    | % CA   |                                                                                                         |
| Chiffre d'affaires                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 390 000                   | 100,00 | 374 000                    | 100,00 |                                                                                                         |
| Coût variable                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 264 000                   |        | 242 000                    |        |                                                                                                         |
| Marge sur coût variable                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 126 000                   | 32,31  | 132 000                    | 35,29  |                                                                                                         |
| Coût fixe                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 36 000                    |        | 36 000                     |        |                                                                                                         |
| Résultat différentiel                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 90 000                    |        | 96 000                     |        |                                                                                                         |
| b.Calculez le seuil de rentabilité et la marge de sécurité.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                           |        |                            |        | 2 points                                                                                                |
| Seuil de rentabilité :<br>Hypothèse 1 : $(36\ 000 \times 390\ 000)/126\ 000 = 111\ 428,570\ D$<br>Hypothèse 2 : $(36\ 000 \times 374\ 000)/132\ 000 = 102\ 000,000\ D$<br>Marge de sécurité :<br>Hypothèse 1 : $390\ 000 - 111\ 428,570 = 278\ 571,430\ D$<br>Hypothèse 2 : $374\ 000 - 102\ 000,000 = 272\ 000,000\ D$                                                                                              |                           |        |                            |        |                                                                                                         |
| 2) Au vu de ces résultats, quelle est l'hypothèse la plus rentable pour la société ? Est-elle la moins risquée ? Justifiez votre réponse.                                                                                                                                                                                                                                                                            |                           |        |                            |        | 1 point                                                                                                 |
| L'hypothèse <u>n° 2 est plus rentable</u> car elle dégage le résultat d'exploitation le plus élevé (96 000 > 90 000). Elle <u>n'est pas la moins risquée</u> car la marge de sécurité déagée dans cette hypothèse est moins importante que celle de la première ( <u>272 000,000 &lt; 278 571,430</u> ).                                                                                                             |                           |        |                            |        |                                                                                                         |
| 3) Quel prix de vente conseillez-vous à M. Nabil de choisir ? Justifiez votre réponse.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                           |        |                            |        | 1 point                                                                                                 |
| Si M. Nabil est préoccupé par la rentabilité, il a intérêt à fixer son prix de vente à 34 D ( <u>hypothèse n° 2</u> ) car il dégage le résultat le plus élevé bien qu'il soit plus risqué.<br>Si M. Nabil veut minimiser le risque, il a intérêt à opter pour <u>l'hypothèse n° 1</u> , c'est-à-dire fixer le prix de vente à 32,500 D bien que le résultat d'exploitation soit inférieur à celui de l'hypothèse n°2 |                           |        |                            |        |                                                                                                         |

## Dossier n° 3 : Financement du cycle d'exploitation : 8,5 points

### A. Calcul du fonds de roulement en nombre de jours de chiffre d'affaires hors taxes : (4,5 points)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <p><b>1) Précisez l'utilité de la détermination du BFR exprimé en jours de chiffre d'affaires hors taxes.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminer les besoins en FDR nécessaires pour se procurer des ressources adaptées.</li> <li>- Estimer les besoins futurs en FDR en fonction des niveaux d'activité (Chiffres d'affaires HT).</li> </ul> | <p><b>0,5 point</b></p> <p>Au moins une idée</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <p><b>2) Déterminez le BFR exprimé en jours de chiffre d'affaires hors taxes.</b><br/> BFR en jours = <math>(11,4 + 23,6 + 70,8 + 10,2 - 40 - 9) = 67</math> jours de CA</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>1 point</b>                                         |
| <p><b>3) Sachant que la trésorerie minimale exigée par le gérant est de 5 jours de chiffre d'affaires hors taxes :</b><br/> a. Calculez le fonds de roulement exprimé en jours de chiffres d'affaires hors taxes.<br/> FDR en jours = <math>67 + 5 = 72</math> Jours de CA</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>0,5 point</b>                                       |
| <p>b. Exprimez le fonds de roulement en valeur pour un chiffre d'affaires hors taxes par jour de 5 350 dinars.<br/> FDR en valeurs = <math>72 \times 5\,350 = 385\,200</math> D</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>0,5 point</b>                                       |
| <p>c. En exploitant les résultats obtenus précédemment, montrez que le montant de l'insuffisance des ressources stables pour financer le cycle d'exploitation est de 185 200 dinars.<br/> FDR prévisionnel – FDR actuel = Insuffisance des ressources stables<br/> <math>385\,200 - 200\,000 = 185\,200</math> D</p>                                                                                                                                                                                                                                            | <b>0,5 point</b>                                       |
| <p><b>4) Indiquez au gérant les solutions envisageables pour limiter le besoin de financement. Argumentez vos propositions.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accélérer la rotation des stocks afin de réduire les besoins d'exploitation.</li> <li>- Réduire les délais des crédits clients et proposer des escomptes de règlement pour les paiements comptants afin de réduire les besoins d'exploitation.</li> <li>- Négocier des délais des crédits fournisseurs plus lointains en vue d'augmenter les ressources d'exploitation.</li> </ul> | <b>0,5 point</b><br><br>0,25 x 2 solutions argumentées |
| <p><b>5) Actuellement les clients ne bénéficient pas d'escompte de règlement. Toutefois, face aux difficultés financières rencontrées par la société, le gérant envisage de proposer aux clients un escompte de règlement pour un paiement au comptant.</b><br/> a. Quel est l'impact de cette proposition sur le BFR ?<br/> Diminution des besoins d'exploitation et par conséquent du besoin en fonds de roulement (BFR).</p>                                                                                                                                 | <b>0,5 point</b>                                       |
| <p>b. Indiquez la diminution BFR exprimée en jours de chiffre d'affaires hors taxes si tous les clients optent pour le règlement au comptant.<br/> Si tous les clients règlent au comptant, il n'y aura pas des créances clients par conséquent, le BFR diminue du délai moyen des crédits clients soit 70,8 jours environ.</p>                                                                                                                                                                                                                                 | <b>0,5 point</b>                                       |



**B. Financement du besoin en fonds de roulement : (4 points)**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1) Compte tenu de l'exigence du gérant (autonomie financière 50 %), déterminez le montant de l'augmentation du capital et celui de l'emprunt.</b></p> <p>Autonomie financière = Ressources Propres/Ressources Stables<br/> <math>0,5 = (607\,400 + \text{augmentation du capital}) / (1\,200\,000 + 185\,200)</math><br/> Augmentation du capital = <b>85 200 D</b><br/> Montant de l'emprunt = <math>185\,200 - 85\,200</math><br/> = <b>100 000 D</b></p> | <p><b>1 point</b></p> <p>0,5 augmentation du capital<br/> 0,5 montant de l'emprunt</p>                                             |
| <p><b>2) En exploitant le tableau de remboursement de l'emprunt annexe n°3, page 7/7 à rendre avec la copie :</b></p> <p><b>a) Déterminez le montant de l'amortissement constant</b><br/> Amortissement constant = <math>27\,000 - 2\,000 = 25\,000\text{ D}</math><br/> Ou bien <math>= 2\,000 / 0,08 = 25\,000\text{ D}</math></p>                                                                                                                              | <p><b>0,5 point</b></p>                                                                                                            |
| <p><b>b) Calculez le montant de l'emprunt</b><br/> Montant de l'emprunt = Amortissement constant x n<br/> = <math>25\,000 \times 4 = 100\,000\text{ D}</math></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p><b>0,5 point</b></p>                                                                                                            |
| <p><b>c) Complétez tableau de remboursement de l'emprunt annexe n°3, page 7/7 à rendre avec la copie.</b><br/> (voir annexe)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p><b>2 points</b><br/> 0,5 par ligne<br/> (– 0,25 par élément faux ou manquant et ne pas sanctionner le Montant de l'emprunt)</p> |

**Annexe n° 1 : Tableau de calcul des salaires bruts des représentants** (valeurs en dinars)

| Représentant | Objectif fixé | Objectif réalisé | Salaire fixe      | Commission        | Primes           | Salaire brut       |
|--------------|---------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|--------------------|
| Imed         | 18 000        | 17 000           | <b>500</b> (0,25) | <b>340</b> (0,25) | <b>0</b> (0,5)   | <b>840</b> (0,5)   |
| Manel        | 20 000        | 21 500           | <b>500</b> (0,25) | <b>430</b> (0,25) | <b>150</b> (0,5) | <b>1 080</b> (0,5) |
| Marwa        | 16 000        | 18 000           | <b>500</b> (0,25) | <b>360</b> (0,25) | <b>250</b> (0,5) | <b>1 110</b> (0,5) |

**Annexe 2 : Calcul et commentaire des ratios**

| Ratios                                      | Entreprise 2016<br>(formule chiffrée et résultat)<br>(0,5 x 5)  | Commentaire<br>(comparaison dans le temps et dans l'espace)<br>(0,5 x 5 :<br>0,25 dans le temps ;<br>0,25 dans l'espace)                                                                                  |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Durée de stockage de matières premières     | $(150\,000 \times 360)/600\,000 = \mathbf{90 \text{ jours}}$    | Bien que la durée moyenne de stockage de matières premières ait connu une diminution par rapport à l'année précédente, elle est le double de celle du secteur. Par conséquent, la situation est critique. |
| Durée moyenne de stockage de produits finis | $(100\,000 \times 360)/1\,200\,000 = \mathbf{30 \text{ jours}}$ | Ce ratio a connu une diminution de 2 jours par rapport à l'année précédente, il est meilleur à celui du secteur. La société ne souffre pas d'un problème d'écoulement.                                    |
| Durée moyenne du crédit fournisseurs        | $(200\,000 \times 360)/800\,000 = \mathbf{90 \text{ jours}}$    | La durée moyenne du crédit fournisseurs est restée la même, elle est inférieure à celle du secteur, ce qui a influencé négativement le BFR.                                                               |
| Durée moyenne du crédit clients             | $(300\,000 \times 360)/1\,800\,000 = \mathbf{60 \text{ jours}}$ | Durée moyenne du crédit clients n'a pas changé par rapport à l'année précédente mais elle est plus importante que celle du secteur ce qui a accentué le décalage.                                         |
| Ratio d'autonomie financière                | $607\,400/1\,200\,000 = \mathbf{0,50617}$                       | Ce ratio a connu une baisse de 9,38 points par rapport à l'année précédente. Mais, la société reste toujours dans les normes (>50 %)                                                                      |

**Annexe n° 3:Tableau de remboursement de l'emprunt** (sommes en dinars)0,5 x 4 lignes

| Montant de l'emprunt : <b>100 000 D</b><br>Taux d'intérêt : 8 % l'an.<br>Première échéance : 02-01-2018 |                                        |              | Durée de remboursement : 4 ans.<br>Mode de remboursement : Amortissements constants |               |                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------|
| Périodes                                                                                                | Capital restant dû en début de période | Intérêts     | Amortissement                                                                       | Annuités      | Capital restant dû en fin de période |
| 1                                                                                                       | <b>100 000</b>                         | <b>8 000</b> | <b>25 000</b>                                                                       | <b>33 000</b> | <b>75 000</b>                        |
| 2                                                                                                       | <b>75 000</b>                          | <b>6 000</b> | <b>25 000</b>                                                                       | <b>31 000</b> | <b>50 000</b>                        |
| 3                                                                                                       | <b>50 000</b>                          | <b>4 000</b> | <b>25 000</b>                                                                       | <b>29 000</b> | <b>25 000</b>                        |
| 4                                                                                                       | <b>25 000</b>                          | 2 000        | <b>25 000</b>                                                                       | 27 000        | 0                                    |



|                             |               |               |                          |
|-----------------------------|---------------|---------------|--------------------------|
| امتحان البكالوريا دورة 2017 | دورة المراقبة | المادة: تاريخ | الشعبة: الاقتصاد والتصرف |
|-----------------------------|---------------|---------------|--------------------------|

## إصلاح الموضوع الأول

### المقدمة:

نتيجة لأحداث أفريل 1938، ومع قرب استعداد فرنسا للحرب العالمية الثانية دخلت الحركة الوطنية مرحلة العمل السري نتيجة لسياسة القمع الفرنسي. ومع اندلاع الحرب العالمية الثانية وتحول البلاد التونسية الى ساحة المعارك (نوفمبر 1942 – ماي 1943) توفرت ظرفية داخلية وخارجية ساعدت على تجذّر الحركة الوطنية التونسية.

ماهي ملامح الظرفية الجديدة بداية من 1942

ماهي خصائص العمل الوطني ومظاهرتجذره بين 1942 و1946.

### 1. ملامح الظرفية الجديدة بداية من 1942

#### 1.الظرفية الداخلية

#### أ/ مضاعفات الحملة على تونس

تحولت البلاد التونسية منذ نوفمبر 1942 ولمدة 6 أشهر الى ساحة معارك بين المحور والحلفاء. فقد تمّ يوم 8 نوفمبر 1942 وفي إطار حملة " تورش " إنزال قوات الحلفاء في كل من الجزائر والمغرب، وطرد قوآت المحور وفتح جبهة جنوبية نحو أوروبا. فردّت قوآت المحور بإنزال عسكري بتونس. وقد تمكّنت القوات الحليفة من اختراق الجبهة الألمانية الممتدة على طول خط مارث وإرغامها على الاستسلام بالوطن القبلي في 12 ماي 1943. ألحقت هذه المعارك أضرارا جسيمة بالبلاد التونسية فإلى جانب سقوط الضحايا من السّكان المدنيين، أدت أعمال القصف الى

تدمير عدد كبير من المباني والموانئ والجسور والطرق وتشييد ما لا يقل عن 120.000 شخص وقد أثر ذلك على السكان وطرحت مشكلة التمويل نتيجة تراجع الواردات والإنتاج الفلاحي والصناعي، ولجأت السلطة الاستعمارية الى تقسيط المواد الأساسية التي ارتفعت أسعارها، كما انتشرت السوق السوداء وتدهورت المقدرة الشرائية لأغلب السكان.

#### ب/ اعتلاء المنصف باي العرش: المصالحة بين العرش والشعب

انتعاشه العمل الوطني مع وصول المنصف باي الى العرش في 19 جوان 1942 (اندلاع الحرب 8 نوفمبر 1942 على الأراضي التونسية) فبادر باتخاذ عدة إصلاحات: منها انشاء مجلس الشورى وفتح أبواب قصره للاستماع لمشاكل الناس. وكذلك خروج العمل الوطني من السرية الى العلنية، وتعددت أعماله التي تتمثل في بعث مذكرة الى حكومة "فيشي" تتكون من 16 نقطة: منها اقرار اجبارية التعليم وتكوين مجلس تشريعي وتمكين كل التونسيين من كل الوظائف.

وفي جانفي 1943 وقع تشكيل وزارة وطنية برئاسة محمد شنيق بها صالح فرحات وزير للعدل (من الحزب القديم) ومحمود المطري وزير الداخلية (من الحزب الجديد) وكان هدفه ربط الصلة والتقارب بين الحزب القديم والجديد وتوحيد السلطة والقوى الوطنية وتكتلها. واتخذت وزارة محمد شنيق جملة من الإجراءات كإلغاء الثلث الاستعماري ...

#### ج/ تزايد التسلط الاستعماري بعد انسحاب قوات المحور

منذ بداية الحرب بادرت السلطة الفرنسية الى اعلان الأحكام العرفية وإلغاء الحريات العامة و تضيق الخناق على النشاط الوطني من خلال تشديد الرقابة على الصحف و تعطيل بعضها مثل "تونس الفتاة" و "الزهرة" ... ونقل الزعماء الدستوريين المعتقلين الى سجن سان نيكولا بمرسيليا و ايقاف القيادات الدستورية التي تكونت بين 1938 و 1941 كما كثفت في تلك الفترة عمليات التجنيد التي شملت أكثر من 40 ألف شخص الى جانب تسخير عدد اخر لخدمة الحضاير التابعة للجيش الفرنسية و المحورية وبلغت سياسة الترويع أوجها عندما استرجع

الحلفاء البلاد التونسية فتجاوز عدد الذين زج بهم في السجون و المحتشدات أكثر من 10 آلاف شخص بتهمة التعاون مع المحور وقد أثارت هذه السياسة عدة احتجاجات واسعة وتمرد في بعض الجهات (زرمدين، راس الجبل، المرازيق...).

## 2/ الظرفية الخارجية

أ/ هزيمة فرنسا أمام القوات الألمانية واحتلال باريس وتراجع نفوذها في ظل حضور قوات المحور.

في جوان 1940 احتلت القوات الألمانية ثلاث أرباع التراب الفرنسي وقبلت بتركيز لجان ألمانية وإيطالية في مستعمراتها. ذهبت حكومة "فيشي" الى حد التعاون مع المحور بقيادة الجنرال بيتان بينما كون " ديغول" القوات الفرنسية الحرة ودعا من لندن الى مواصلة الكفاح ضد المحور. انهزام فرنسا أمام المحور أدى الى انكسارها وفقدانها هيبتها أمام الدول الكبرى وأمام مستعمراتها خاصة بعد الدعاية المحورية فقد تكتفت ضد الاستعمار الفرنسي وممارساته التعسفية ضد الأهالي فتم إطلاق سراح المعتقلين بفرنسا وتونس

والسماح لهم بمواصلة نشاطهم السياسي كما اضطرت فرنسا بعد طرد المحور من تونس الى تعديل سياستها القمعية تحت تأثير الأمريكيين الذين تدخلوا لإيقاف التبعات ضد بعض الوطنيين كما تم إطلاق سراح بعض الدستوريين من السجون الجزائرية وأغلقت المحتشدات في خريف 1943 وعادت بعض الصحف الى الصدور...

## ب/ بروز تيار دولي مناهض للاستعمار

أفضت الحرب العالمية الثانية الى تراجع القوى الاستعمارية الأوروبية وبروز الولايات المتحدة الأمريكية

والاتحاد السوفياتي كعملاقين جديدين لهما مواقف مناهضة للاستعمار. فقد أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية رفضها للاستعمار عندما أمضى الرئيس روزفلت ميثاق الأطلسي مع

تشرشل الوزير الأول البريطاني في أوت 1941 واللذان تعهدا فيه على حق الشعوب في تقرير مصيرها. كما ساند الاتحاد السوفياتي حركات التحرر الوطني من منطلق صراعه ضد الإمبريالية فقد دعم تكوين حركات شيوعية في عدة بلدان في آسيا وإفريقيا. وساند عديد الحركات الوطنية الأخرى في نطاق الصراع مع المعسكر الغربي أثناء الحرب الباردة. كما أدانت الأمم المتحدة منذ قيامها الاستعمار، وقد أكد ميثاقها على حق الشعوب في تقرير مصيرها. وقد حظيت البلدان العربية وخاصة دول المغرب العربي بمساندة الجامعة العربية منذ تأسيسها في مارس 1945 من خلال نشاط مكتب المغرب العربي.

## II. خصائص العمل الوطني ومظاهر تجذره بين 1942 1946

### 1/ تكتل القوى الوطنية

أبدى المنصف باي تعاطفا مع الحركة الوطنية ويتمثل ذلك في: فمع المنصف باي تبني العرش مطالب الحركة الوطنية وهذا يعني ان المطالب نابعة عن السلطة الشرعية نظرا لإتباعه سياسة تحررية وطنية ساهمت في المصالحة بين العرش والشعب ... من خلال بعث مذكرة بها 16 نقطة الى حكومة فيثي تحتوي على مطالب سياسية واجتماعية واقتصادية ... وتشكيله حكومة وطنية بقيادة محمد شنيق وبفضل مواقفه أصبح المنصف باي رمز السيادة الوطنية وقاعدة التفاف حولها الوطنيون لكن فرنسا قامت بعزله بتهمة التعاون مع المحور في ماي 1943 ونفيه إلى الخارج فتوحدت صفوف الوطنيين للمطالبة بعودة الباي الشرعي ورفض الباي الجديد وتكونت مجموعة تنادي بعودة الباي الشرعي المنصف باي وتعرف هذه المجموعة بالحركة المنصفية وعملت على المطالبة بالحكم الذاتي

وإقامة نظام ملكي دستوري مثل منطلقا لقيام الجبهة الوطنية في فيفري 1945 جمعت كل التيارات الوطنية وقد عبرت مظاهرات ماي 1945 بمناسبة انتصار الحلفاء عن استعداد كل القوى الوطنية للمشاركة في النضال الوطني.

## 2/ تجذر المطالب

بسبب الظرفية الدولية الجديدة المنبثقة عن الحرب العالمية الثانية تنامي رفض الاستعمار وتزايدت المطالبة بحق الشعوب في تقرير مصيرها. لكن فرنسا اعتبرت في ندوة برازيل منذ جانفي 1944 على لسان الجنرال ديغول عن رغبتها في تطوير سياستها الاستعمارية واكتفت بالإعلان عن بعث الاتحاد الفرنسي سنة 1946 لإرساء علاقات تقوم على المساواة والتضامن بين كافة شعوب الإمبراطورية الفرنسية وقد رفض التونسيون هذا المشروع الاندماجي وعلى هذا الأساس رفضوا إصلاحات الجنرال ماست في سبتمبر 1945

واعتبروها إصلاحات شكلية مثل إنشاء وزارة تونسية للشؤون الاجتماعية ...

## ب/ المطالبة بالاستقلال

وفي 23 أوت 1946 انعقد مؤتمر ليلة القدر بالعاصمة بمشاركة كل القوى الوطنية (الحزب القديم والجديد، الاتحاد العام التونسي للشغل ، المنظمات الوطنية...) باستثناء الحزب الشيوعي الذي بقي ضد الانفصال عن فرنسا. وإجماع الحاضرون لأول مرة على المطالبة بالاستقلال ورفض الإصلاحات الاندماجية التي تكرر السيادة المزدوجة ...

## 3/ خروج العمل الوطني من السرية الى العلانية واتساع قاعدته الاجتماعية

في جانفي 1946 أسس الاتحاد العام التونسي للشغل على يد فرحات حشاد بعد انسلاخه من الفرع الإقليمي للكنفيدالية العامة للشغل وقد انخرط الاتحاد مع منظمات وطنية أخرى في العمل السياسي



وانصهرت بصفة كلية في الحركة الوطنية وساهمت بقسط هام في تدعيمها بالكفاءات الوطنية التي قادت المعركة التحريرية الى جانب تأسيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة. وبرز عدة جمعيات رياضية

وثقافية وشبابية وكشفية واضطلع هذه المنظمات بدور هام في تعبئة مختلف الفئات المجتمع التونسي لخدمة القضية التونسية.

كما نجح الحزب الجديد في تجاوز محنة أفريل 1938 والظروف العصيبة للحرب العالمية الثانية خاصة بعد استرجاع فرنسا لنفوذها في البلاد إذ استعاد نشاطه وربط الصلة بقواعده من جديد. أما الحزب القديم فرغم تراجع اشعاعه فقد قام بدور هام في تنظيم الحركة المنصفية وفي تأسيس الجبهة الوطنية.

وبالتالي شهدت هذه الفترة تلاحم النضال السياسي والاجتماعي. كما التحق بعض الزعماء بالقاهرة إثر قيام الجامعة العربية في مارس 1945 مثل برقيبة الذي تولى الكتابة العامة لمكتب المغرب العربي الذي يرأسه عبد الكريم الخطابي. وقد اعتبر الوطنيون التأييد الأمريكي ورقة ضغط على فرنسا ورفضوا التعامل مع المعسكر الشيوعي ومن ذلك زيارة الحبيب برقيبة الى الولايات المتحدة في أواخر سنة 1946 وهو ما أجبر فرنسا على العودة من جديد الى التفاوض.

#### الخاتمة

أفرزت الحرب العالمية الثانية وحملة تونس وتولى المنصف باي العرش ظروف جديدة ساعدت على تجذر الحركة الوطنية وتكتلها من أجل المطالبة بالاستقلال وانخرطت الحركة الوطنية والمجتمع التونسي في معركة حاسمة. فماهي مراحل حصول البلاد التونسية على استقلالها.

## إصلاح الموضوع الثاني

### المقدمة:

لئن لم توفق حركات التحرير الوطني في المستعمرات بآسيا وإفريقيا في تحقيق آمالها في الانعتاق من الهيمنة الاستعمارية غداة الحرب العالمية الأولى فإن الظروف المنبثقة عن الحرب العالمية الثانية قد مكنتها من الحصول على استقلالها بين 1945 و1961 ومن فرض مكانتها على الساحة الدولية.

فماهي ملامح النظام الدولي الجديد وما هو دوره في تحرر المستعمرات

ماهي السياسة التي اتبعتها الدول المستقلة حديثا لفرض مكانتها على الساحة الدولية.

1. ملامح النظام الدولي الجديد وما هو دوره في تحرر المستعمرات

1/ ملامح النظام الدولي الجديد المنبثق عن الحرب العالمية الثانية.

### \*تراجع القوى الاستعمارية التقليدية:

ضعف القوى الاستعمارية غداة الحرب العالمية الثانية (أنجلترا، فرنسا، بلجيكا...) بسبب الخسائر والهزائم التي منيت بها أمام قوات المحور، وخروجها من الحرب منهكة القوى رغم انتصاراتها مثال: فرنسا تم احتلال ثلاث أرباع أراضيها من طرف ألمانيا أثناء الحرب العالمية الثانية وكذلك هزيمتها في الهند الصينية في معركة "بيان ديان فو" مما أفقدها هيبتها أمام الدول الكبرى وأمام مستعمراتها مما أدى الى زوال الفكرة الأسطورية بأن هذه القوى لا تهزم. كما تعرضت مستعمرات الدول الاستعمارية الى الاحتلال الياباني في جنوب شرق آسيا وتحولت أحيانا الى ساحات للقتال بين قوات المحور وقوات الحلفاء. كما ألحقت الحرب بالدول

الاستعمارية الدمار والخراب وأنهكتها اقتصاديا. الى جانب الدعاية الألمانية التي كانت تحرض المستعمرات ببلاد المغرب على العصيان واعدة إياهم بالخلاص من السيطرة الاستعمارية من أجل كسب تعاطفها وتأليبها على المستعمر. وفي جنوب شرق آسيا تركزت الدعاية اليابانية على رفع راية تحرير القارة الآسيوية من سيطرة البيض وعلى تقديم الوعود بالاستقلال عند حلول السلم.

### \*بروز عملاقين جديدين مناهضين للاستعمار:

لقد أفضت الحرب الى بروز الولايات المتحدة والاتحاد السوفياتي كعملاقين مناهضين للاستعمار.

فبالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية ساندت حق الشعوب في تقرير مصيرها منذ الإعلان عن مبادئ ولسن والاتحاد السوفياتي منذ تأسيس الكمنفورم والأهمية الثالثة وتحولت المستعمرات في فترة الحرب الباردة الى رهان استراتيجي بين الشرق والغرب من أجل استقطابها.

### \* بروز منظمات دولية وإقليمية مناهضة للاستعمار داعمة لحركات التحرر

الوطني مثل منظمة الأمم المتحدة التي تأسست سنة 1945 وجامعة الدول العربية التي تأسست في مارس 1945

### \*استقلال بعض المستعمرات ستمثل لاحقا نواة لكتلة دول عدم الانحياز من

خلال تدويل قضية المستعمرات وتحويلها الى معطى دولي يتم تدارسه في المحافل الدولية مثال مؤتمر باندونغ بأندونيسيا سنة 1955 الذي ضم دول آسيوية وإفريقية مستقلة حديثا نددت بالاستعمار ودعت الى مساندة الشعوب المستعمرة مثل مؤتمر باندونغ تضامن أفروآسيوي. ومثل هذا المؤتمر فيما بعد نواة لكتلة عدم الانحياز إثر مؤتمر بلغراد سنة 1961. ورفضت حركة عدم الانحياز التحالف

مع الكتلة الشرقية أو الكتلة الغربية وانهجت الحياد ومساندة حق الشعوب في تقرير مصيرها.

## 2/ دوره في تحرير المستعمرات

\*اضطرت القوى الاستعمارية التقليدية الى الانسحاب أو الى تقديم التنازلات أو البحث عن تسويات وفي هذا الإطار يندرج مشروع الإتحاد الفرنسي الذي أعلن عنه ديغول سنة 1946 الذي يهدف الى إرساء علاقات تقوم على المساواة والتضامن بين كافة الشعوب الإمبراطورية الفرنسية.

\*كما أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية مناهضتها للاستعمار عندما أمضى الرئيس روزفلت الميثاق الأطلسي مع تشرشل الوزير الأول البريطاني في أوت 1941 و الذي يتعهد فيه الطرفان باحترام حق كافة الشعوب في تقرير مصيرها كما ساند الاتحاد السوفياتي حركات التحرر من منطلق صراعه الإمبريالي و هو الشعار الذي رفعه لينين منذ اندلاع الثورة البلشفية و قد دعم الاتحاد السوفياتي تكوين حركات شيوعية في عدة بلدان في آسيا (الفيتنام...) و إفريقيا (أنغولا...) و ساند عديد الحركات الوطنية الأخرى في نطاق صراعه مع المعسكر الغربي أثناء الحرب الباردة وسعى الى توجيه سياسة الأحزاب الشيوعية في أوروبا و في المستعمرات وفقا لأهدافه. إضافة الى ذلك فقد أدانت منظمة الأمم المتحدة الاستعمار فقد أكد ميثاقها على حق الشعوب في تقرير مصيرها وقد استغل منبر الجمعية العامة للأمم المتحدة لإدانة الاستعمار. واتخاذ توصيات لصالح الاستقلال المستعمرات خاصة بعد أن تعزز عدد الدول المناهضة للاستعمار بعد تحرير الشعوب الآسيوية بين

1945 و 1954 كما ساهمت المنظمة تقويض الاستعمار من خلال قراراتها (ديسمبر 1952 - 1960) المتعلقين بضرورة تصفية الاستعمار.

وقد حظيت البلدان العربية التي لم تنل استقلالها خاصة بلدان المغرب العربي بمساندة جامعة الدول العربية من خلال نشاط مكتب المغرب العربي.

II. السياسة التي اتبعتها الدول المستقلة حديثا لفرض موقعها على الساحة

## الدولية

### 1/ التضامن الإفريقي الآسيوي (مؤتمر باندونغ 1955)

انعقد هذا المؤتمر المسى أيضا المؤتمر الإفريقي الآسيوي ما بين 18 و 24 أبريل 1955 بباندونغ باندونيسيا بمشاركة 24 دولة من العالم الثالث وممثلين عن حركات التحرر من تونس والجزائر والمغرب الأقصى. ومن أبرز الدول المشاركة الصين، الهند، إندونيسيا، مصر... ورغم بروز تباينات فقد حصل خلال المؤتمر إجماع حول إدانة كل تدخل في الشؤون الداخلية للدول الجديدة وحول التأكيد على ضرورة إرساء تعاون بين البلدان الغنية و البلدان الفقيرة إضافة الى إدانة الاستعمار و العنصرية ومن أبرز الوجوه الزعماء المشاركين أحمد سوكارنو من إندونيسيا و جمال عبد الناصر من مصر و جواهر لال نهرو من الهند ...

### 2/ سياسة عدم الانحياز (مؤتمر بلغراد 1961)

انبعثت حركة عدم الانحياز ببلغراد سنة 1961 بدفع من الرئيس اليوغسلافي "تيتو" والهندي نهرو والمصري جمال عبد الناصر. وتهدف الدول 25 المؤسسة لهذه الحركة الى بروز كأطراف فاعلة في النظام العالمي وترفض التحالف مع القوى العظمى سواء كانت شرقية أو غربية. وقد رفض هؤلاء الزعماء الأحلاف التي

أقامتها الولايات المتحدة لتطويق الاتحاد السوفياتي فقد رفض جمال عبد الناصر  
مثلا حلف بغداد وسعى الى تقويضه ...

### 3/ مواجهة التخلف الاقتصادي والحد من التبعية

لقد تعددت محاولات العالم الثالث في بعث هياكل وأطر دولية تساعد على  
مواجهة التخلف الاقتصادي الذي يعيق مسيرتهم فقد تم الإعلان سنة 1960 عن  
نشأة منظمة الوحدة الإفريقية وفي 1964 تحصل 77 بلدا من العالم الثالث على  
موافقة الأمم المتحدة لبعث ندوة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية التي طرحت فكرة  
الحوار شمال-جنوب. وفي 1973 طالبت حركة عدم الانحياز بالجزائر بنظام  
اقتصادي عالمي جديد. كما تجمع بلدان العالم الثالث في منظمات لفرض تأثيرها  
على الساحة الدولية ولحماية مصالحها مثل منظمة البلدان المصدرة للنفط التي  
تأسست سنة 1960.

### خاتمة

شكل تحرر المستعمرات بعد الحرب العالمية الثانية حدثا بالغ الأهمية بالاستفادة  
من نظام دولي جديد منبثق عن هذه الحرب وهو ما أدى الى بروز عالم ثالث سعى  
الى دعم مكانته على الساحة الدولية من خلال عدة منظمات وندوات غير أن  
تحقيق ذلك سيواجهه عدة عراقيل.

|                             |               |                 |                          |
|-----------------------------|---------------|-----------------|--------------------------|
| امتحان البكالوريا دورة 2017 | دورة المراقبة | المادة: جغرافيا | الشعبة: الاقتصاد والتصرف |
|-----------------------------|---------------|-----------------|--------------------------|

الموضوع الاول : دراسة وثائق

### القوة التجارية للاتحاد الأوروبي

#### السؤال عدد 1:

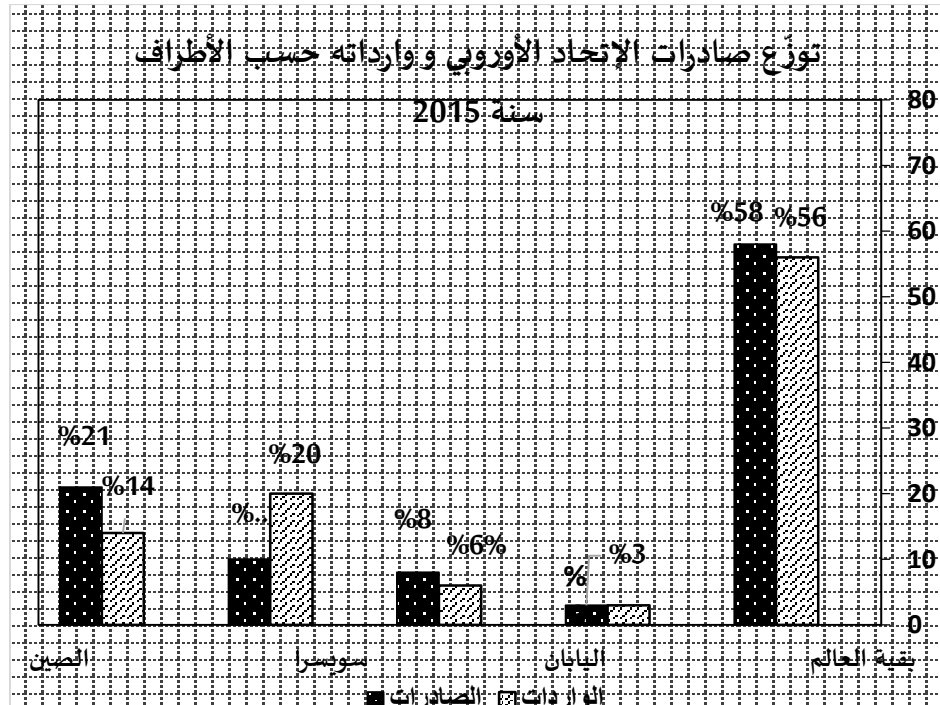
تركزت محاور الاهتمام في الوثائق حول مختلف مظاهر القوة التجارية للاتحاد الأوروبي وحدودها

#### السؤال عدد 2:

- الشركات عبر القُطرية: هي شركات كبرى تمارس أنشطتها مباشرة أو عن طريق فُروعها في بلدين أو أكثر مع احتفاظها بمقرّها الاجتماعي ببلدها الأصلي.

-التقسيم العالمي للعمل: تقسيم غير متكافئ يجعل من العالم المتقدم منتجا ومصدرا أساسيا للمواد ذات القيمة المضافة العالية ومن العالم النامي منتجا ومصدرا للمواد ذات القيمة المضافة المنخفضة.

#### السؤال عدد 3:



#### السؤال عدد 4:

يُعتبر الاتحاد الأوروبي تكتلاً اقتصادياً قوياً وأكبر قوة تجارية في العالم. وتتعدد مظاهر هذه القوة وهو ما يبرز من خلال ارتفاع حصته من الصادرات العالمية التي تبلغ 40.1 % والواردات 34.6 % ويُعتبر بذلك طرفاً رئيسياً في مبادلات الخدمات والسلع في العالم فهو أول مُصدّر ومورّد للخدمات إذ يُساهم بـ 24.9 % من الصادرات أي قرابة ¼ من المجموع العالمي وترتفع حصته من الواردات إلى 20.2 % ويستأثر بذلك بـ خمس المجموع العالمي. كما يُمثّل ثاني مُصدّر ومورّد للسلع في العالم بنسبة 15.2 % من الصادرات أي السُدس وهو ما يعكس القدرة التنافسية لمنتجاته و14.4 % من الواردات وهو ما يعكس ضخامة سوقه الاستهلاكية وقدرته على التأثير في اقتصادات الدول التي يتعامل معها، كما تعكس ظاهرة تدويل اقتصاده.

كما ترتفع حصته من الشركات عبر القارية الخمسمائة الأولى في العالم إلى أكثر من الخمس من المجموع العالمي وهو ما يجعل نصيبه من الأدفاق التجارية العالمية مُرتفع بفضل حجم المبادلات بين هذه الشركات وفروعها المنتشرة في العالم ومبيعاتها، وهو ما يسمح لها بفرض وجهة نظرها ومصالحها على المنظمات الدولية مثل المنظمة العالمية للتجارة.

وتعكس تركيبة المبادلات التجارية مظهر آخر من مظاهر هذه القوة إذ تستأثر المنتجات الصناعية بنسبة 83 % من صادرات الاتحاد الأوروبي أي أكثر من أربعة أخماس مجموع صادراته و68 % من الواردات أي أكثر من ⅔. وتبرز ضمن هذه المنتجات المصنّعة آلات ومعدّات النقل إلى جانب مُنتجات التكنولوجيا العالية وهو ما يعكس قوة صناعته ونجاعة التحوّلات التي تشهدها مبادلات كتلة قوية ومُتقدّمة.

وتُضاف لمظاهر هذه القوة التجارية تنوّع أطراف التبادل التجاري إذ تتمّ مبادلات الاتحاد الأوروبي مع أغلب بلدان العالم لكن تستقطب البلدان المتقدمة نسبة هامة من الصادرات 32 % أي ⅓، وضمن هذه البلدان بقية بلدان الثالوث أساساً الولايات المتحدة الأمريكية بخمسة صادرات الاتحاد الأوروبي و14 % من الواردات. كما تزداد حصّة بعض القوى الصاعدة من العالم النامي بنسق سريع وتبرز خاصّة الصين بـ 10 % من



صادرات الاتحاد و20% من وارداته. وتمثّل حصيلة الميزان التجاري مظهرًا آخر لهذه القوّة إذ يسجل الاتحاد الأوروبي فائضا بلغ 64.2 مليار يورو سنة 2015.

تؤكد كل هذه المؤشرات مكانة الاتحاد الأوروبي كأكبر قوّة تجارية في العالم.

### السؤال عدد 5

لئن مثّل الاتحاد الأوروبي قوّة تجارية عالمية إلا أن ذلك لا يُخفي حُدود هذه القوة وهو ما يبرز من خلال ارتفاع حصة المحروقات والمواد المنجمية من وارداته إلى أي 19 % قرابة الخمس وهو ما يؤكد تبعيته الطاقية والمنجمية إذ تُمثّل هذه الواردات أكثر نصف حاجياته وهو ما يتسبب في كثير من السّنوات في عجز موازينه التجاريّة إضافة إلى العجز الذي يسجّله ميزان مُبادلاته مع بعض الأطراف مثل اليابان ضمن البلدان المتقدمة وبلغت قيمة هذا العجز 3.2 مليار يورو ويرتبط بالقدرة المحدودة للاتحاد الأوروبي على التّجديد التكنولوجي. ويتفاقم هذا العجز مع الصّين إذ بلغ 180 مليار يورو سنة 2015.

يُضاف إلى ذلك المنافسة التي يُواجهها الاتحاد الأوروبي من بقية أقطاب الثالوث وخاصة الولايات المتحدة التي تبقى الأكثر تأثيرا على الاقتصاد العالمي عبر شركاتها عبر القطرية التي تبقى الأوفر ربحا في العالم والأكثر تأثيرا على التقسيم العالمي للعمل كما ورد في الوثيقة الرّابعة السّطر الرّابع "إذ أنّ الشّركات عبر القطريّة الأهم والأوفر ربحا في العالم".

كما تتواصل هيمنة الدولار كأول عملة للتّبادل التجاري في العالم على حساب اليورو العملة الأوروبية الموحّدة للاتحاد الأوروبي كما توضّحه الوثيقة في باقي السّطر السادس، وتُمثّل محدودية انسجام السّياسات الخارجيّة للبلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي أحد حدود هذه القوّة وهو ما تشير إليه الوثيقة الرّابعة في السّطر الأخير.

## الموضوع الثاني : دراسة إحصائيات

### التفاوت في التّقدّم في العالم

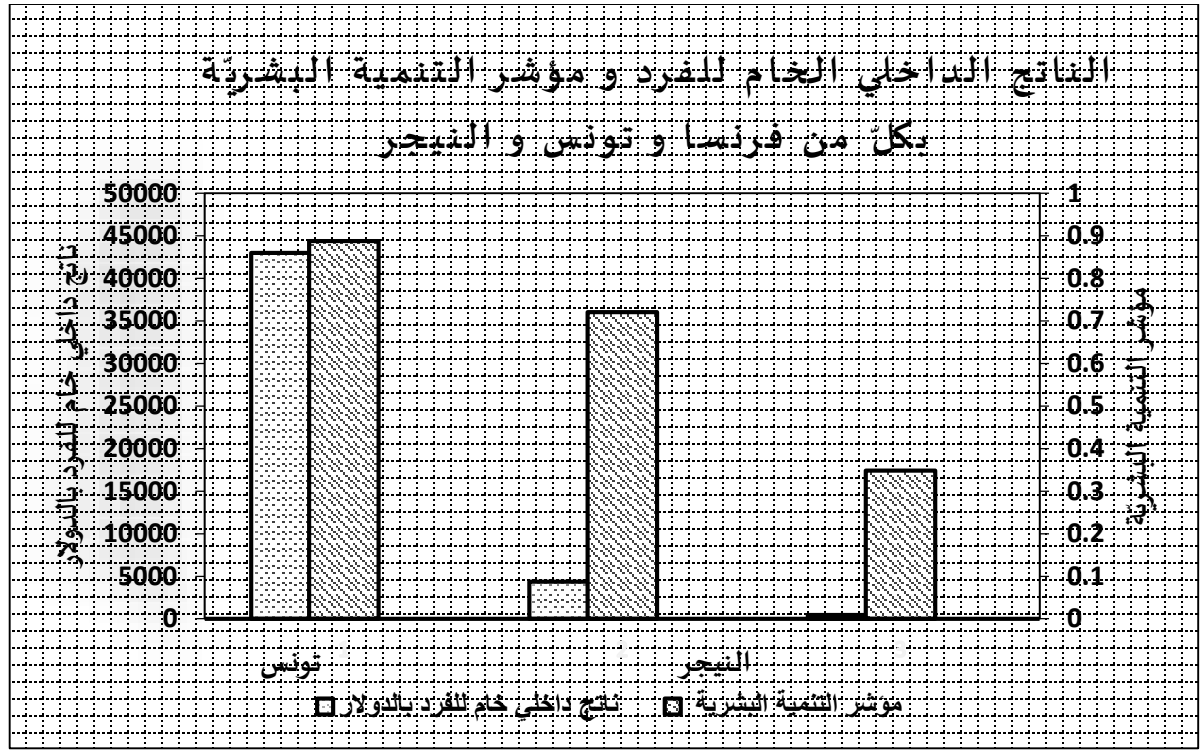
#### السؤال عدد 1: تقديم الجدولين

جدولان إحصائيان ثابتان حول التّفاوت في التّقدم في العالم، الجدول الأوّل أُقتطف من ملامح العالم الإقتصادية لسنتي 2016 و2017 بعنوان مؤشّرات اقتصادية لبعض البلدان ،والجدول الثاني أخذ من ملامح العالم الإقتصادية لسنة 2017 يتضمّن مؤشّرات ديمغرافية واجتماعيّة لبعض البلدان سنة 2015. تركّزت محاور الإهتمام في الوثيقتين حول مظاهر التّفاوت الإقتصادي والإجتماعي بين البلدان المتقدّمة والنّامية.

#### السؤال عدد 2 :

- الاستثمار الأجنبي المباشر: هو استثمار طويل المدى توظّفه شركة عبر قطريّة في بلد غير بلدها الأصلي لشراء مؤسّسة اقتصاديّة أو حصّة من رأس مالها أو لبعث فروع وحدات إنتاج جديدة تابعة لها.
- مؤشّر التنمية البشرية: مؤشّر يعكس مستوى التّنمية البشريّة بالتّأليف بين ثلاثة مؤشّرات وهي أمل الحياة عند الولادة ونسبة التّمدّس والنّاتج الدّاخلي الخام للفرد وتتراوح قيمته بين 0 و1.

### السؤال عدد 3: الرسم البياني



### السؤال عدد 4 :

يتّسم المجال العالمي بتركيبية ثنائية تجمع بين بلدان متقدّمة وأخرى نامية تتميز بتفاوت واضح في التقدّم الاقتصادي والاجتماعي بينهما وداخل كلّ مجموعة، وهو ما تؤكّده المؤشّرات الواردة في الوثيقتين.

فمجموعة البلدان المتقدّمة أو بلدان الشّمال تمثّلها في الجدولين كلّ من الولايات المتّحدة الأمريكيّة القوّة العظمى الوحيدة في العالم وفرنسا كقوّة مُتوسّطة في الاتحاد الأوروبي وهما تمثّلان مركز المجال العالم. فعلى مستوى المؤشّرات الاقتصادية تستأثر هذه البلدان بأكبر نصيب من الناتج الدّاخلي الخام والذي سمح بارتفاع حصّة الفرد من الناتج الدّاخلي الخام التي تتجاوز 40 ألف دولار في السّنة. إذ يمثّل الناتج الدّاخلي الخام للولايات المتّحدة الأمريكيّة 120 مرّة ضعف الناتج الدّاخلي الخام للنيجر (443 دولار) الأقلّ دخلا ضمن البلدان النامية الواردة في الجدول، ويمثّل ضعف الدّخل في المملكة العربيّة السّعوديّة (24847 دولار) التي تسجّل أعلى مستوى ضمن المجموعة النامية. ويعكس هذا الارتفاع قوّتها الاقتصادية وهو ما يتأكّد من خلال حصّة هذه

البلدان في المبادلات العالمية للسلع على مستوى التصدير والتوريد، إذ ترتفع حصة الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا من الصادرات العالمية الى 12 % أي أكثر من عشر الصادرات العالمية والمتكوّنة أساسا من المنتجات الصناعيّة وخاصة منتجات التكنولوجيا العالية وهو ما يعكس قوّتها الإنتاجيّة الضخمة وقدرتها على الصّمود في السّوق العالميّة. كما تستأثر بحصّة هامّة من الواردات العالميّة بلغت 16 % أي سُدس مجموع الواردات متفوّقة بذلك بنسبة 5.5% على حساب حصة البلدان الأربعة النّامية التي بلغت 11.31 % وذلك يعكس قدرة الولايات المتّحدة الأمريكيّة وفرنسا على التّأثير في الاقتصاد العالمي لضخامة السوق الاستهلاكية وتدويل اقتصاداتها عبر انتشار فروع شركاتها عبر القطريّة.

كما يبرز التّفوذ المالي للولايات المتّحدة الأمريكيّة وفرنسا من خلال أهميّة الاستثمار الأجنبي المباشر الصّادر والوارد الذي بلغت قيمته 107 مليار دولار سنة 2014 والذي يُفسّر بقدرة مؤسّساتها عبر القطريّة على الاستثمار في الخارج وجاذبيّة هذين البلدين للاستثمارات الأجنبية لحيويّة اقتصاداتها وأسواقها وظروفها التشريعيّة الملائمة.

أمّا اجتماعيا فتتميّز هذه البلدان ببلوغها مرحلة النضج الديمغرافي نتيجة ضعف نسبة الولادات. 12 % في فرنسا والتي تبقى دون المعدّلات في البلدان النّامية وهو ما ينعكس على مستوى التّركيبة العمريّة التي تتميّز بارتفاع نسبة الشّيوخ التي تبلغ في فرنسا 6 مرّات ضعف ما يسجّل في المملكة العربيّة السّعوديّة. كما تتميّز هذه البلدان بتحسّن الوضع الصحيّ الذي يعكسه انخفاض نسبة وفيات الرضّع التي تبلغ 3.5 ‰ في فرنسا و6.0 ‰ في الولايات المتحدة الأمريكيّة أي عشر ما تسجّله النيجر كما ترتفع نسبة التّحضّر التي تعكس مجتمعات حضريّة تتميّز بارتفاع مستوى الاستهلاك وتمثّل دعامة أساسيّة للنمو الاقتصادي إذ مثلت حوالي أربعة أخماس السكّان في كل من فرنسا والولايات المتحدة الأمريكيّة. ويعكس مؤشر التنمية البشريّة العالي جدّا لدى الولايات المتحدة الأمريكيّة والعالي لدى فرنسا تحسّن مختلف الخصائص الاقتصادية والاجتماعية في البلدين وفي البلدان المتقدّمة عموما التي تحتل المراتب العالمية الأولى في هذا المؤشّر.

أما مجموعة البلدان النامية الواردة في الوثائق هي تونس والمملكة العربية السعودية والصين والتّيجروهي تمثّل أطراف النّظام – العالم. ولئن اشتركت في العديد من السّمات فإنّها تتميّز بعدم تجانسها تفاوت ما أحرزه بعضها من نموّ اقتصادي ومن تحسّن في مستوى التّنمية البشريّة. وضمن هذه المجموعة تبرز:

- البلدان النّفطيّة تمثّلها المملكة العربية السّعودية التي تتميّز بارتفاع مستوى الدّخل الفردي مقارنة ببقية البلدان النّامية إذ يمثّل قرابة 6 أضعاف الدّخل في البلاد التّونسيّة وقرابة أربع أضعافه في الصّين مُستفيدة من عائداتها النّفطيّة، كما ساعدتها هذه الثّروة على تحسين مساهمتها في الصّادرات العالميّة نتيجة تصديرها النّفط ساعد على استقطابها للاستثمار الأجنبي المباشر يمثّل 1/2 ما تحظى به فرنسا.

أما اجتماعيًا فتتميّز هذه البلدان بمجتمعات فتية نتيجة ارتفاع نسبة الولادات وهو ما انعكس على التركيبة العمريّة التي تختصّ بانخفاض نسبة الشّيوخ التي تمثّل سدس النسبة المسجّلة في فرنسا و1/3 النسبة في الصين، كما حقّقت تحسّنا في المستوى الصّحيّ يعكسه تراجع نسبة وفيات الرضّع رغم أنّها تبقى أرفع من المعدّلات في البلدان المتقدّمة كما ترتفع نسبة التّحضّر وتُفوق المعدّلات في بقية البلدان النامية وحتى المتقدّمة، إضافة الى تحسّن عيش السكّان الذي يعكسه ارتفاع مؤشر التنمية البشريّة.

-أما المجموعة الثّانية تضمّ البلدان ذات مؤشر تنمية متوسّط وتمثّلها كلّ من تونس والصّين اللتان تشتركان في ما أحرزته من مستوى تنمية بشريّة وناتج داخلي خام للفرد يجعلانها تحتلّ موقعا وسطا بين البلدان الغنيّة المتقدّمة والبلدان الأقلّ تقدّما. وتبرز الصّين ضمن هذه المجموعة كنموذج لصنف البلدان الصّاعدة بفضل يوفّقها في الاستفادة من العولمة ، إذ اكتسحت منتجاتها الاسواق العالميّة وارتفعت حصّتها من الصّادرات العالميّة للسّلع الى 13.8 % مُتفوّقة بذلك على فرنسا والولايات المتحدة الأمريكيّة كما تدعّم إشعاعها ودورها الاستثماري في العالم من خلال ارتفاع قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الصّادر والوارد والذي يفوق حصّة فرنسا والولايات المتحدة الأمريكيّة مجتمعتين بـ 25 مليار دولار.

أما على مستوى الخصائص الاجتماعية تتّصف هذه المجموعة بمستوى تنمية بشريّة متوسط ونسبة تحضّر متوسطة وهي أدنى من المعدّلات المسجّلة في البلدان المتقدّمة وحتىّ بعض البلدان النّامية الأخرى وهو جعلها تحتلّ متأخرة نسبيا في مؤشر التّنمية البشريّة.

المجموعة الأخيرة تمثّلها النّيجروهي من البلدان الأقلّ تقدّما. تختصّ بهشاشة اقتصادها وهو ما ينعكس على حصّتها من الثروة في العالم والتي تؤثر بدورها نصيب الفرد من الناتج الدّخلي الخام لا يمثل سوى 1% من نصيب الفرد في الولايات المتحدة الأمريكية إذ لا تزال اقتصادات هذه البلدان تعتمد على نشاط فلاحي تقليدي وبعض الأنشطة الاستخراجية الصناعية. كما تبقى هذه البلدان مجالا طرفيا بالنسبة للاقتصاد العالمي من خلال هامشيّة مكانة النّيجر في التّجارة العالميّة إذ تساهم بـ 0.0001 % من قيمة الصّادرات والواردات العالمية ومحدوديّة حصّتها من الاستثمار الأجنبي المباشر الصّادروالوارد إذ لا يتجاوز نصيبها 0.8 مليار دولار.

أما اجتماعيا فتشهد هذه البلدان انفجارا ديمغرافيا بسبب ارتفاع كبير في نسبة الولادات 50 ٪ وهو ما ينعكس على التّركيبة العمريّة للسكّان التي تميّز بارتفاع نسبة الشّباب وفتوّة المجتمع مقابل ضعف نسبة الشّيوخ. كما يشير ارتفاع نسبة وفيات الرضّع التي تمثّل 60 ٪ أي 10 مرّات ما تسجّله الولايات المتّحدة الأمريكية الى تدني الوضع الصحيّ إضافة الى انخفاض نسبة التّحضّر الى ما دون 20 % فالمجتمعات ريفية بالأساس. ونتيجة لكلّ ذلك يضعف مؤشر الذي يجعل النيجر تحتلّ المرتبة العالمية الأخيرة في هذا المؤشر.

|                                |                  |                 |                                              |
|--------------------------------|------------------|-----------------|----------------------------------------------|
| امتحان البكالوريا<br>دورة 2017 | دورة<br>المراقبة | المادة: العربية | الشعبة: الشعب العلمية وشعبة الاقتصاد والتصرف |
|--------------------------------|------------------|-----------------|----------------------------------------------|

مقاييس الإصلاح

| الأعداد                                 | الأجوبة                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------------------|----------|------------------------------------|-------------------------------------|---------------|----------------|----------------|-----------|----------------|------------------|-------------------|------------------------|----------|------------------------|----------------------------------|-----------------|-----------|
| 02 نقطتان<br>0.25 لكلّ جزء              | <p>1. بيّن حدود مقاطع النصّ حسب البنية الحجاجيّة، وأسند إلى كلّ مقطع عنوانا مضمونيّا مناسباً وفق الجدول الآتي:</p> <table><tr><th>حدود المقطع</th><th>العنوان حسب البنية</th><th>العنوان المضمونيّ</th></tr><tr><td>1- من "إنّ التّناقف" إلى "لا الصّدّام".</td><td>الأطروحة</td><td>التّناقف وحده سبيل إلى تجاوز العنف</td></tr><tr><td>2- من "فلو تعمّقنا" إلى "تّناقفيّة"</td><td>سيرورة الحجاج</td><td>دعائم التّناقف</td></tr><tr><td>3- بقيّة النصّ</td><td>الاستنتاج</td><td>نتائج التّناقف</td></tr></table> <p>ملاحظة: يقبل من المترشّح ما كان وجيها من مقترحات في حدود المقاطع والعناوين.</p> <p>2. هات مفردة مضادّة لكلّ كلمة واردة بين قوسين في النصّ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- الانفتاح ≠ الانغلاق – الانكفاء – التّفوق – الانطواء...</li><li>- التدمير ≠ البناء – التّعير – التّشيد...</li><li>- التّعقل ≠ التهور – الاندفاع...</li><li>- الكونيّة ≠ المحليّة – الخصوصيّة...</li></ul> <p>3. صغ الأطروحة التي يدحضها الكاتب في جملة واحدة:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- قدر الحضارات أن تتصادم.</li><li>- ...</li></ul> <p>4. للتّناقف حسب الكاتب سببان ونتيجة. عيّن السببين واستخلص النتيجة.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- السبب الأوّل: الحروب.</li><li>- السبب الثاني: انتقال التّكنولوجيا والعلوم.</li><li>- النتيجة: من قبيل "تخلّص البشريّة من العنف واستعادتها لأبعادها الإنسانيّة"...</li></ul> <p>5. حدّد الدلالة الحجاجيّة لما سطر في النصّ:</p> <table><tr><th>القرينة اللغويّة</th><th>دالاتها الحجاجيّة</th></tr><tr><td>- كالحروب الاستعماريّة</td><td>التّمثيل</td></tr><tr><td>- في حين تمكّن المعرفة</td><td>الاستدراك، التّقابل، الضدّيّة...</td></tr><tr><td>- هكّذا تكون...</td><td>الاستنتاج</td></tr></table> <p>6. هل ترى أنّ "الحضارات تتكوّن وتتبدّل من خلال جدليّة الأخذ والعطاء"؟ علّل إجابتك في فقرة من خمسة أسطر:</p> <p>أ – <u>التّصريح بالرّأي</u>: الإثبات</p> <p>ب – <u>التّعليل</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- استفادة الحضارات بعضها من بعض: استفادت الحضارة العربية الإسلامية من الحضارات السابقة الهنديّة والإغريقيّة والفارسيّة... وأعطت للحضارة الغربيّة ما ساعدها على التكوّن والتطوّر...</li></ul> | حدود المقطع                        | العنوان حسب البنية | العنوان المضمونيّ | 1- من "إنّ التّناقف" إلى "لا الصّدّام". | الأطروحة | التّناقف وحده سبيل إلى تجاوز العنف | 2- من "فلو تعمّقنا" إلى "تّناقفيّة" | سيرورة الحجاج | دعائم التّناقف | 3- بقيّة النصّ | الاستنتاج | نتائج التّناقف | القرينة اللغويّة | دالاتها الحجاجيّة | - كالحروب الاستعماريّة | التّمثيل | - في حين تمكّن المعرفة | الاستدراك، التّقابل، الضدّيّة... | - هكّذا تكون... | الاستنتاج |
| حدود المقطع                             | العنوان حسب البنية                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | العنوان المضمونيّ                  |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 1- من "إنّ التّناقف" إلى "لا الصّدّام". | الأطروحة                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | التّناقف وحده سبيل إلى تجاوز العنف |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 2- من "فلو تعمّقنا" إلى "تّناقفيّة"     | سيرورة الحجاج                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | دعائم التّناقف                     |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 3- بقيّة النصّ                          | الاستنتاج                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | نتائج التّناقف                     |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| القرينة اللغويّة                        | دالاتها الحجاجيّة                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| - كالحروب الاستعماريّة                  | التّمثيل                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| - في حين تمكّن المعرفة                  | الاستدراك، التّقابل، الضدّيّة...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| - هكّذا تكون...                         | الاستنتاج                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 02 نقطتان<br>0.5 لكلّ جزء               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 01 نقطة<br>واحدة                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 1.5 نقطة<br>ونصف<br>0.5 لكلّ جزء        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 1.5 نقطة<br>ونصف<br>0.5 لكلّ جزء        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |
| 02نقطتان:                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                    |                   |                                         |          |                                    |                                     |               |                |                |           |                |                  |                   |                        |          |                        |                                  |                 |           |

| 0.5 ن للتصريح<br>بالرأي                                       | 1.5 ن للتعليل                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>- تفاعل الحضارات اليوم أخذًا وعطاءً.</p> <p>* ملاحظة: للمترشح أن يتبنى رأياً يقوم على النفي معللاً فحسب، أو على النفي والإثبات معا (التعديل).</p> <p>7. لخص النص في فقرة من خمسة أسطر محافظاً على بنيته وأهم أفكاره.</p> <p>ينتظر من المترشح أن يلخص النص في فقرة حجاجية ذات بنية ثلاثية تتضمن أهم الأفكار:</p> <p>*الثقاف سبيل إلى التخلص من العنف.</p> <p>* خطأ فكرة صدام الحضارات -التقاء الحضارات عبر الحروب أو عبر انتقال العلوم والتكنولوجيا -حصول الثقاف بمعرفة ثقافة الآخر.</p> <p>*الثقاف تستعيد البشرية إنسانيتها.</p> <p>8 -الإنتـاج الكتابي: ( 07 نقاط)</p> <p>بين في فقرة من خمسة عشر سطراً إلى أي حد يُعتبر انتقال العلوم والتكنولوجيا عامل ثقاف بين الحضارات.</p> <p>*ينتظر من المترشح بناء نص حجاجي يقوم على مساهمة الرأي وتعديله ليخلص إلى استنتاج:</p>                                                                                                     |         |         |        |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |         |                                                                                                                                                                                     |       |           |                                                                     |       |                           |  |      |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|--------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|---------------------------------------------------------------------|-------|---------------------------|--|------|
| ثلاث نقاط<br>01 ن للأفكار<br>01 ن للبناء<br>01 ن لسلامة اللغة |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <table><tr><th>المرحلة</th><th>المحتوى</th><th>النقاط</th></tr><tr><td>المساهمة</td><td><p>*انتقال العلوم والتكنولوجيا عامل ثقاف بين الحضارات:</p><ul style="list-style-type: none"><li>- يعرف بالثقافات عبر منجزاتها.</li><li>- يمدّ جسور التواصل بين الشعوب ويساعد على اختراق حدود الزمان والمكان.</li><li>- يمكن من تبادل الخبرات والتجارب.</li><li>- يحدّ من الفوارق والاختلافات بين الشعوب.</li><li>- ...</li></ul></td><td>03 ن</td></tr><tr><td>التعديل</td><td><p>*انتقال العلوم والتكنولوجيا قد يكون عامل:</p><ul style="list-style-type: none"><li>- هيمنة ثقافة على أخرى.</li><li>- استلاب حضاري وذوبان ثقافة في أخرى.</li><li>- ...</li></ul></td><td>1.5 ن</td></tr><tr><td>الاستنتاج</td><td><p>*ضرورة ترشيد انتقال العلوم والتكنولوجيا لما فيه خير الثقافات</p></td><td>0.5 ن</td></tr><tr><td>سلامة اللغة وتماسك البناء</td><td></td><td>02 ن</td></tr></table> | المرحلة | المحتوى | النقاط | المساهمة | <p>*انتقال العلوم والتكنولوجيا عامل ثقاف بين الحضارات:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- يعرف بالثقافات عبر منجزاتها.</li><li>- يمدّ جسور التواصل بين الشعوب ويساعد على اختراق حدود الزمان والمكان.</li><li>- يمكن من تبادل الخبرات والتجارب.</li><li>- يحدّ من الفوارق والاختلافات بين الشعوب.</li><li>- ...</li></ul> | 03 ن | التعديل | <p>*انتقال العلوم والتكنولوجيا قد يكون عامل:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- هيمنة ثقافة على أخرى.</li><li>- استلاب حضاري وذوبان ثقافة في أخرى.</li><li>- ...</li></ul> | 1.5 ن | الاستنتاج | <p>*ضرورة ترشيد انتقال العلوم والتكنولوجيا لما فيه خير الثقافات</p> | 0.5 ن | سلامة اللغة وتماسك البناء |  | 02 ن |
| المرحلة                                                       | المحتوى                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | النقاط                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |         |         |        |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |         |                                                                                                                                                                                     |       |           |                                                                     |       |                           |  |      |
| المساهمة                                                      | <p>*انتقال العلوم والتكنولوجيا عامل ثقاف بين الحضارات:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- يعرف بالثقافات عبر منجزاتها.</li><li>- يمدّ جسور التواصل بين الشعوب ويساعد على اختراق حدود الزمان والمكان.</li><li>- يمكن من تبادل الخبرات والتجارب.</li><li>- يحدّ من الفوارق والاختلافات بين الشعوب.</li><li>- ...</li></ul> | 03 ن                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |         |         |        |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |         |                                                                                                                                                                                     |       |           |                                                                     |       |                           |  |      |
| التعديل                                                       | <p>*انتقال العلوم والتكنولوجيا قد يكون عامل:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- هيمنة ثقافة على أخرى.</li><li>- استلاب حضاري وذوبان ثقافة في أخرى.</li><li>- ...</li></ul>                                                                                                                                               | 1.5 ن                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |         |         |        |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |         |                                                                                                                                                                                     |       |           |                                                                     |       |                           |  |      |
| الاستنتاج                                                     | <p>*ضرورة ترشيد انتقال العلوم والتكنولوجيا لما فيه خير الثقافات</p>                                                                                                                                                                                                                                                               | 0.5 ن                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |         |         |        |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |         |                                                                                                                                                                                     |       |           |                                                                     |       |                           |  |      |
| سلامة اللغة وتماسك البناء                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 02 ن                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |         |         |        |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |      |         |                                                                                                                                                                                     |       |           |                                                                     |       |                           |  |      |

## النصائح والإرشادات

دراسة النص في الشعب العلمي والاقتصادية" اختبار كتابي جامع في مادة العربية يتصل ببرنامج السنة الرابعة للشعب العلمي والاقتصادية ويهدف إلى تقييم معارف المتعلمين ومهاراتهم ويتكون من نص مشفوع بأسئلة".

ولضمان النجاح في هذا الاختبار، نقترح على المترشحين لامتحان البكالوريا جملة من النصائح والإرشادات التي تساعدكم في مرحلتين الاستعداد للاختبار وإنجازه.

### الاستعداد للاختبار

على المتعلم أن:



1. أن يتمثل الأفكار الرئيسة والمركزية في محاور برنامج العربية وهي:
  - (a) جوانب من الحضارة العربية الإسلامية قديماً: (في التفكير العلمي - في الفن والأدب)
  - (b) بعض شواغل الإنسان العربي المعاصر: (في حوار الحضارات - في الفكر والفن)
2. أن يتمثل مقومات الحجاج والتفسير.
3. أن يتبين دور بعض الأدوات والصيغ والأساليب والوظائف النحوية في بناء معاني النصوص الحجاجية والتفسيرية وإنتاجها.
4. أن يملك المهارات المنهجية الضرورية لبناء معاني النصوص الحجاجية والتفسيرية وإنتاجها.
5. يملك القدرة على الإجابة عن كل أنماط الأسئلة التي يُراعى في بنائها عادةً مختلف المراقبي العرفانية فهما وتفكيكا وتحليلا وتأليفا وتقييما.

### إنجاز الاختبار:

| المرحلة            | النصائح والإرشادات                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | الزمن المقترح للإنجاز |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| قراءة النص         | <p><b>على المترشّ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. أن يقرأ النصّ السندَ مرّاتٍ عديدةً قراءةً متأنيةً لفهم معانيه واستيعاب أفكاره وتمثّل أبعاده وتحديد نمط الكتابة فيه، حجاجاً أو تفسيراً.</li> <li>2. أن يحاول فهم الكلمات التي تبدو صعبة مستعيناً بسياقها من النصّ حتّى لا تبقى فكرة من أفكار الكاتب منقوصة أو مبهمّة؛ لأنّ ذلك قد يعطل الإجابة عن أسئلة الاختبار أو يعيقها.</li> </ol> | ±15دق                 |
| الإجابة عن الأسئلة | <p><b>يحسّن بالمترشّ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. أن يقرأ الأسئلة مرّتين على الأقلّ قبل الشروع في الإجابة.</li> <li>2. أن يبدأ بالأسئلة التي تبدو له سهلة والإجابة عنها في المتناول.</li> <li>3. أن يوزّع ما بقي من الوقت المقترح على بقية الأسئلة حسب درجة تعقيدها والنقاط المسندة إليها.</li> </ol>                                                                                | ±50دق                 |
| الإنتاج الكتابي    | <p><b>يحسّن بالمترشّ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. أن يقرأ التعليمات جيّداً قبل أن يشرع في الكتابة.</li> <li>2. أن يخطّط لما سيكتب.</li> <li>3. أن يلتزم بالمطلوب من حيث الأفكار ونمط الكتابة وعدد الأسطر.</li> </ol>                                                                                                                                                                 | ±45دق                 |
| المراجعة           | <p><b>يحسّن بالمترشّ:</b></p> <p><b>أن يعيد قراءة إجاباته مرّتين على الأقلّ؛ وذلك:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ليتدارك كلّ نقص.</li> <li>2. ليصلح الأخطاء إن وجدت.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                        | ±10دق                 |

|  |                                                                                                                                                                                                            |                               |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
|  | <p>3. ليوضح ما غمض من خطه.</p> <p>4. ليدقق علامات الترقيم من نقطة وفاصلة ... لأهميتها في إبلاغ مقصده.</p>                                                                                                  |                               |
|  | <p><u>على المترشَّح أن:</u></p> <p>1. أن يكتب بخط مقروء واضح.</p> <p>2. أن يتقيدَ بالمطلوب بدقة بما في ذلك عدد الأسطر.</p> <p>3. أن يكتب بلغة عربيّة سليمة وأن يشكل بعض الحروف والكلمات تبليغا لمقصده.</p> | <p><b>نصائح<br/>عامّة</b></p> |

## Corrigé de l'épreuve de Français Session de Contrôle 2017

**Sections : Mathématiques, sciences expérimentale, sciences informatiques, économie et gestion.**

### Etude de texte :

#### A) Compréhension :

| Questions et commentaires                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Exemples de réponses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1) Au front, la vie est insupportable. Pourquoi est-elle si dure ? Répondez en vous appuyant sur deux indices du texte.</p> <p><b>Commentaire :</b><br/>Même si la question ne précise pas la séquence sur laquelle porte l'interrogation, la phrase assertive oriente l'élève vers la première partie (paragraphe 1) qui décrit les atrocités vécues pendant la guerre, à travers l'expression « insupportable ». Le candidat est amené à expliquer la dureté de la guerre à travers l'expérience de Firmin Vouge. Les raisons qu'il est censé présenter doivent être justifiées par deux indices textuels. Sa tâche consiste, en effet, à expliciter les effets que produit la guerre sur les états physiques et psychologiques des soldats tout en relevant les expressions qui les justifient.</p> | <p>1) Au front, la vie est si dure parce que les soldats vivent dans des conditions atroces. Le cas de Firmin Vouge illustre convenablement cette situation. En effet, il est marqué physiquement « il souffrit, il eut froid, faim, soif... » et moralement, « il eut peur, il pleura,... ». il côtoie la mort à chaque instant, » il vit mourir autour de lui des centaines de ses semblables... ». Ainsi la vie dans « les tranchées » est insupportable été comme hiver : « ...les tranchées qui l'été ressemblaient à des fours, et l'hiver, à des rivières de boue, profondes, dans lesquelles les corps s'épuisaient en s'engluant ».</p> <p><i>(1 point pour la réponse et 0,5 x 2 pour les indices)</i></p> |
| <p>2) Firmin Vouge reçoit régulièrement des lettres de son père. Quelles conséquences la lecture de ces lettres a-t-elle sur lui ? citez en deux.</p> <p><b>Commentaire :</b><br/>La phrase assertive délimite le champ de recherche et oriente le candidat vers la deuxième partie du texte (paragraphe 2,3 et 4). Sa tâche consiste à balayer cette partie du passage afin de relever les effets et les conséquences que produit la</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>2) La lecture des lettres du père exerce un effet certain et essentiellement positif sur Firmin Vouge. En effet, elle lui fait oublier la sinistre réalité de la guerre. Elle l'apaise, aussi, et le reconforte en le plongeant dans un paysage paisible. Elle réveille, en outre, sa nostalgie et lui insuffle l'espoir de revoir son pays.</p> <p><i>(1point : 0,5 point par élément de réponse)</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

lecture des lettres envoyées par le père. Des conséquences perceptibles à travers le vocabulaire mélioratif qui met en évidence l'effet positif et apaisant de cette lecture vécue par le soldat comme un moment de répit.

- 3) Le narrateur oppose le paysage du village natal à celui du front. Qu'est ce qui caractérise chacun d'eux ? justifiez votre réponse par deux indices textuels.

**Commentaire :**

Cette question porte sur les mêmes séquences que la précédente. L'assertion aide le candidat à saisir le contraste qu'offre la lecture des lettres, à savoir l'opposition totale entre deux paysages, celui du front et celui du village natal. La tâche du candidat consiste à repérer les caractéristiques de chaque paysage à travers les expressions qui le qualifient et de les interpréter dans une reformulation personnelle afin de mettre en relief l'opposition flagrante entre deux mondes.

- 4) Plusieurs procédés d'écriture expriment l'horreur de la guerre. Relevez et expliquez-en deux.

**Commentaire :**

La réponse à cette question exige, de la part du candidat, un balayage de tout le texte à la recherche des procédés qui mettent en relief l'horreur et les effets nuisibles de la guerre sur les soldats. Le candidat doit repérer deux procédés, les nommer d'une manière claire et univoque en expliquant leurs effets

- 3) Le narrateur oppose le paysage du village natal à celui du front. Le premier est un paysage rural qui se caractérise par des images suggérant la paix, l'apaisement, la douceur, la sérénité. En effet, la description des « pâtures où les vaches grasses et lentes broutaient l'herbe surpiquée de fleurs, les maisons serrées les unes aux autres, le ruisseau, la tournerie » reflète bien cet atmosphère paisible tandis que le deuxième est un paysage de guerre caractérisé par la violence, le danger et l'hostilité où le soldat terrorisé par « les feux des obus » « vit mourir autour de lui des centaines de ses semblables ».

*(2points : 1point pour la réponse et 1point pour la justification)*

- 4) Plusieurs sont les procédés qui mettent en relief l'horreur de la guerre parmi lesquels, on peut citer :
- Le champ lexical :
    - \*de la mort : « mourir, obus, tranchées, mortes, s'éteignait, cadavres, saignées... » (Paragraphe 1et 4)
    - \*de la destruction, de ce qui coupe, blesse et fait souffrir : « gravats », « échardes », « buttes hérissées » (lignes 18-19). Ces deux champs lexicaux campent le récit dans une atmosphère hostile et macabre.
  - La répétition du verbe *mourir* : « mourait (2fois), mourir » rend l'image de la mort omniprésente (ligne 4 et 5)
  - L'accumulation : « il eut froid, faim soif » intensifie la souffrance physique du personnage (ligne 3)

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La comparaison : « les tranchées qui l'été ressemblaient à des fours et l'hiver, à des rivières de boue » / « des troncs d'arbres pareils à des échardes » (paragraphe 4)</li> <li>- La métaphore : « le paysage...un grand corps malade » (paragraphe 4)</li> </ul> <p>Ces comparaisons et ces métaphores sont autant d'images dysphoriques qui caractérisent les conditions de vie insupportables sur le front.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La répétition du terme « peur » dans le dernier paragraphe.</li> </ul> <p><i>(2points : 1point par procédé (0,5 point pour le relevé et l'identification et 0,5 point pour l'effet)</i></p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## B) Langue :

| Questions et commentaires                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Exemples de réponses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1) Trouvez dans le texte le mot correspondant à la définition suivante : « tristesse et état de langueur causés par l'éloignement du pays natal ; mal du pays » puis employez-le dans une phrase.</p> <p><b>Commentaire :</b><br/>La tâche du candidat consiste à repérer une expression dans le texte qui correspond à la définition proposée. Une expression supposée être connue par un élève de 4<sup>ème</sup> année vu qu'elle renvoie au premier thème figurant dans le programme de français à savoir Souvenirs et Nostalgie.</p> <p>2) Ils s'écrivaient tous les mois. Ils voulaient maintenir la complicité qui les unissait. Reliez les deux propositions de manière à exprimer :</p> <p>a) La cause</p> | <p>1) -Nostalgie (ligne 24) : Tristesse et état de langueur causés par l'éloignement du pays natal ; mal du pays »</p> <p>Exemple de phrase :<br/>Les anciennes photos de la famille réunie éveillent en lui la nostalgie de l'enfance et de la patrie.</p> <p><i>(1point : 0,5 point pour le mot et 0,5 point pour la phrase produite.</i></p> <p>2) <b>a) la cause :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ils s'écrivaient tous les mois <b>car (parce que,...)</b> ils voulaient maintenir la complicité</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>b) Le but<br/> <b>Commentaire :</b><br/> Il s'agit pour le candidat de construire avec ces deux propositions deux phrases simples ou complexes la première exprimant un motif, une raison une cause c'est-à-dire un fait déjà réalisé et dans la deuxième l'objectif, le but c'est-à-dire un fait souhaité éventuel. Le candidat doit faire la différence entre les types de rapports et bien manipuler les différents moyens et expressions exprimant chaque rapport (ponctuation ; prépositions, locutions prépositives, conjonctions et locutions conjonctives)</p> | <p>qui les unissait.<br/> - Ils s'écrivaient tous les mois : ils voulaient maintenir la complicité qui les unissait.<br/> <i>(1point)</i></p> <p><b>b) le but :</b><br/> - Ils s'écrivaient tous les mois <b>afin de (pour, dans le but de,...)</b> maintenir la complicité qui les unissait.<br/> <i>(1point)</i></p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## ESSAI : (10 points)

### Introduction :

#### Etape 1 : Introduire et amener le sujet

Les guerres et autres conflits armés apportent toujours leurs lots de malheurs, de souffrances et de tragédies humaines. On assiste souvent à des scènes horribles de cruauté bestiale et sanguinaire qui remettent en question l'humanité du genre humain.

#### Etape 2 : Problématique

Dans ce cas, jusqu'à quel point peut-on garder sa sensibilité et son humanité face à de telles atrocités ? Toutefois, la diffusion incessante et à longueur de journée de telles scènes n'est-elle pas susceptible de rendre l'individu insensible et indifférent ?

### Développement :

#### Argument 1 :

D'une part, en tant qu'être humain, il est difficile d'être insensible et froid devant les images d'apocalypse et les scènes de massacre de populations civiles. En effet, la compassion et l'indignation ne peuvent être que des réactions tout à fait naturelles et

légitimes face à la détresse d'êtres humains complètement désemparés, ayant tout perdu, de femmes en pleurs, d'enfants hagards, de cadavres sauvagement déchiquetés, et contre la bestialité et la barbarie des hommes qui commettent des actes abjects et des génocides sans aucun scrupule. On ne peut pas ne pas partager les douleurs, les deuils de ces personnes impuissantes et démunies, souvent face à des soldats ou des troupes lourdement armées. Ces images qui nous parviennent nous bouleversent assurément au plus profond de nous-mêmes. D'ailleurs, de nombreux écrivains, surtout ceux l'ayant vécue de l'intérieur à l'instar de Céline ou André Malraux, ont décrit dans leurs œuvres des scènes d'horreurs traumatisantes où les victimes sont des jeunes conscrits dont certains ne sont que des adolescents.

## **Argument 2 :**

D'autre part, tant d'horreurs et de souffrances n'incitent pas seulement à éprouver des sentiments d'empathie et de compassion à l'égard des victimes de la guerre. Effectivement, ces actes indignes ont poussé certains à agir, à dénoncer toute forme de guerre et à condamner vigoureusement les belligérants ou les agresseurs et surtout à œuvrer pour la paix, une paix véritable et durable qui épargnerait aux populations touchées et à l'humanité entière les conséquences néfastes d'un conflit armé absurde. A vrai dire, leur humanité, leur prise de conscience les motivent à militer au sein de mouvements pacifistes et à s'engager activement dans un combat contre toute forme de violence. C'est dans ce sens que Albert Camus affirme que : « *La paix est le seul combat qui vaille la peine d'être mené.* » En littérature comme en philosophie, des auteurs français comme Sartre, Aragon, Camus ou Mauriac ont choisi de réagir avec leur engagement à la fois social et politique en revendiquant haut et fort leur refus de la guerre et des atrocités.

## **Nuance :**

### **Argument 1**

En revanche, comme on le dit souvent, trop d'images tue l'image. En effet, d'un côté, la diffusion incessante et à longueur de journée des scènes de guerre, aussi effroyables soient-elles, finit parfois par lasser les gens, car un gavage d'informations leur fait perdre leur intérêt jusqu'à même les banaliser. Les vues aériennes de bombardements, les images de destruction, les rues jonchées de cadavres ne sont plus que des scènes habituelles et la guerre devient un fait divers qui rend les gens indifférents et même insensibles. Au fait, les images diffusées par l'armée américaine, pendant les guerres qu'elle a menées en Irak ou en Afghanistan, donnent l'impression qu'on assiste à des images virtuelles d'un jeu vidéo alors que, sous les bombes, des dizaines de personnes meurent ou se retrouvent mutilées. Il ne faut donc pas s'étonner de voir des individus réagir plus à un match de football qu'à une tragédie qui touche des êtres qui leur sont étrangers et inconnus.

### **Argument 2**

Certains individus, certains peuples ne sont concernés que par ce qui les touche, ils sont donc insensibles aux problèmes des autres. Tant qu'ils sont épargnés par les conflits armés, tant que cela se passe ailleurs, loin de chez eux ou uniquement sur un écran, ils affichent un désintérêt total. Effectivement, ces individus sont tellement absorbés par leur train de vie quotidien, par leurs petits soucis qu'ils ne se rendent pas compte du malheur des autres. L'Europe, pour ne citer qu'elle, a toujours assisté indifférente aux massacres

perpétrés par des conflits armés ou des guerres civiles ayant touché des pays arabes ou africains, mais elle est sortie de son hibernation et s'est dressée énergiquement le jour où des actes terroristes ont frappé des capitales européennes et fait des victimes civiles.

### **Conclusion :**

Pour conclure, certes, des scènes de violence et d'atrocités inhumaines ne peuvent passer inaperçues pour un homme qui se respecte et qui possède un brin d'humanité, mais, l'indifférence des uns et l'insensibilité des autres est malheureusement un fait avéré.

Cependant, les hommes comprendront-ils un jour qu'une nouvelle tragédie planétaire est une menace pour toute l'humanité et que rien ni personne ne sera épargnée ?



**Sections : Mathématiques, Sciences expérimentales, Sciences de l'informatique et Economie et gestion**

*Durée : 2h*

*Coefficient : 1*

***Session de contrôle***

Le sujet comporte 04 pages

**I. READING COMPREHENSION**

1- “I was brought up on the beautiful north coast of Cornwall, walking my dog and spending time in the woods and on the beach. When I was a teenager my boyfriend gave me a Walkman, but that was all the entertainment technology we had. I have no abiding memory of watching TV, and when I had my first child, I wanted the same experiences for her,” says kindergarten teacher, Rebecca Mitchell, 44.

2- “We now live in a village outside Cambridge. Molly has turned 18 and we have Rose, 16, Joseph, 13 and Jamie, 9. They all went to Steiner kindergarten and primary school, which has an approach to learning that does not include digital technology. Literacy, numeracy and all areas of learning are brought alive through creative play and outdoor activities with much focus on life skills. This holistic, practical approach really helps the children to develop a creative way of thinking.

3- Children want to explore and know how the world works. They need to understand cycles and processes and actively involve themselves to understand their place in them. It is amazing if they can see farmers planting wheat, see it growing and being harvested. They can take part in grinding the grain to make flour on a small scale. Then, with that flour, they can observe them make bread.

4- Digital technology is so abstract for a young child. Children are always passive in that process. And seeing them in a passive state, even watching TV, can seem strange to me. Conversely, being actively involved with children and their wonder and joy when they recognize what is happening and how they can affect it is priceless. Anyway, how can a screen compete with the richness of the natural world or the warmth of a loving family and community?”

*The Independent*

Sunday, November 15, 2015 (adapted)

**COMPREHENSION QUESTIONS (12 marks)**

**1. Circle the most appropriate option. (1 mark)**

Rebecca is a. for/ b. indifferent to/ c. against the use of technology at school.

**2. Complete the following paragraph with words from paragraph 2. One word per blank. (3 marks)**

Steiner kindergarten’s ambition is to promote critical ----- . This requires, of course, teaching ----- which involve, among other things, a ----- on their immediate environment .

**3. Read paragraphs 3 and 4 and tick the THREE advantages of studying at Steiner kindergarten and primary school (3 marks)**

- ☐ a. observing the real world
- ☐ b. applying technology for practical ends
- ☐ c. learning through doing

- ☐ d. understanding things in use
- ☐ e. learning to be farmers

**4. For each of the following definitions, find an adjective that means nearly the same. (2 marks)**

a. lasting for a long time (paragraph 1): -----

b. considering the different aspects / parts of something (paragraph 2): -----  
--

**5. What do the words underlined in the text refer to? (2 marks)**

a. her (paragraph 1) refers to -----  
---

b. them (paragraph 3) refers to -----  
-----

**6. Would you have enjoyed your school life if you had been a student in Steiner kindergarten and primary school? Why? Why not? (1 mark)**

## II. WRITING (12 marks)

1. Use the information in the table below to present Academy Awards Ceremony in a 5-line paragraph (4 marks)

|                    |                                             |
|--------------------|---------------------------------------------|
| <b>Launch date</b> | 16/05/1929                                  |
| <b>Description</b> | Oldest entertainment awards ceremony        |
| <b>Objective</b>   | Recognize achievements in the film industry |
| <b>Award</b>       | A statuette known as “the Oscar”            |

.....

.....

.....

.....

.....

2. You have noticed that your schoolmates are using their mobile phones excessively.

Write a 12-line article for your school blog, entitled “Wise Use of Technology”, to explain how the excessive use of mobiles can affect their health and social life. (8 marks)

[illegible]

### III. LANGUAGE (6 marks)

#### 1. Circle the right option. (3 marks)

A recent study published in the British Medical Journal has revealed that active computer games are no substitute for real sports. (**Gamers / Researchers / Physicians**) at Liverpool Moore's University compared the energy expenditure of adolescents when playing sedentary and new generation active computer games. Six boys and five girls aged 13 – 15 years were included in the study. All were a healthy weight, keen (**for / on / at**) sport and regularly played sedentary computer games. Before the study, each participant practiced (**testing / playing / quitting**) both the active and inactive games. On the day of the study, participants played four computer games for 15 minutes each while wearing a monitoring device to (**save / store / record**) energy expenditure. The participants first played on the inactive project Gotham Racing 3 game. After a five-minute (**rest / coffee / sleep**), they played competitive bowling, tennis and boxing matches for 15 minutes each. Total playing time for each child was 60 minutes. Energy expenditure was (**increased / lowered / ignored**) by 60 Kcal per hour during active compared with sedentary gaming. Despite these results, the study revealed that energy expenditure was not intense enough to contribute towards the recommended amount of daily physical activity for children.

#### 2. Put the bracketed words in the right tense or form. (3 marks)

A retired couple are taking legal action after their holiday has turned into hell. Lillian, aged 62, (**be**) ----- left with ongoing health problems since their holiday in 2012. Her partner also fell ill with severe stomach aches on the holiday but has luckily made a full (**recover**) ----- . Specialist travel lawyers (**represent**) ----- the couple know other holiday makers who faced similar problems in previous years. The couple said, “there were no drinks in the room, and when we (**request**) ----- some, the bottles were sent to us with the seal already broken. They also complained about food (**be**) ----- left out on the buffet for a long time. Lillian added, “we were looking forward to (**have**) ----- a relaxing holiday, but we were disappointed.”

**Mathématiques, Sciences expérimentales, Sciences de l'informatique et Economie et gestion**

**CORRIGE**

**SESSION DE CONTROLE**

| <b>CORRECTION</b>            |                                                                                                                                                      | <b>SCALE</b>      |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>READING COMPREHENSION</b> |                                                                                                                                                      | <b>12 marks</b>   |
| 1.                           | c. against                                                                                                                                           | 1 mark            |
| 2.                           | thinking – skills – focus                                                                                                                            | 3 X 1 = 3 marks   |
| 3.                           | a. observing the real world<br>c. learning through doing<br>d. understanding things in use                                                           | 3 X 1 = 3 marks   |
| 4.                           | a. lasting for a long time (paragraph 1): <b>abiding</b><br>b. considering the different aspects / parts of something (paragraph 2): <b>holistic</b> | 2 X 1 = 2 marks   |
| 5.                           | a. her (paragraph 1) refers to <b>her first child</b><br>b. them (paragraph 3) refers to <b>farmers</b>                                              | 2 X 1 = 2 marks   |
| 6.                           | Your answer must be <b>plausible</b> and <b>justified</b>                                                                                            | 1 mark            |
| <b>WRITING</b>               |                                                                                                                                                      | <b>12 marks</b>   |
| 1.                           | Efficient use of prompts                                                                                                                             | 2 marks           |
|                              | Linguistic and mechanical accuracy                                                                                                                   | 2 marks           |
| 2.                           | Adherence to task and content adequacy                                                                                                               | 3 marks           |
|                              | Language                                                                                                                                             | 3 marks           |
|                              | Mechanics of writing                                                                                                                                 | 2 marks           |
| <b>LANGUAGE</b>              |                                                                                                                                                      | <b>6 marks</b>    |
| 1.                           | Researchers – on – playing – record – rest – increased -                                                                                             | 6 X 0,5 = 3 marks |
| 2.                           | has been – recovery – representing – requested – being – having                                                                                      | 6 X 0,5 = 3 marks |

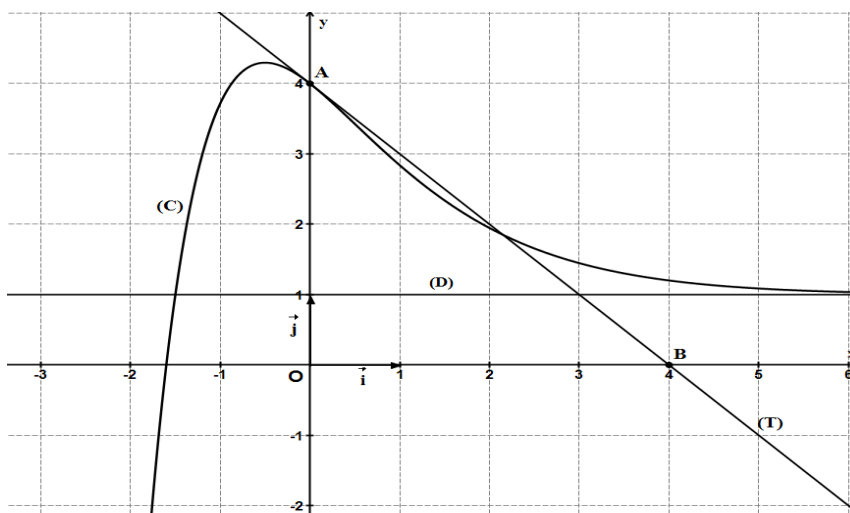
**Exercice 1**

1) a)  $f(0) = 4$  et  $f'(0) = -1$ .

b) (T) :  $y = -x + 4$ .

c)  $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = 1$ .

d)  $2 < A < 3$ .



2) a)  $f'(x) = ae^{-x} - (ax + b)e^{-x} = (-ax + a - b)e^{-x}$ .

b)  $\begin{cases} f(0) = 4 \\ f'(0) = -1 \end{cases}$  équivaut à  $\begin{cases} 1 + b = 4 \\ a - b = -1 \end{cases}$  équivaut à  $\begin{cases} b = 3 \\ a = 2 \end{cases}$   
 équivaut à  $f(x) = 1 + (2x + 3)e^{-x}$ , pour tout réel  $x$ .

c) La fonction  $F$  est dérivable sur  $\mathbb{R}$  et  $F'(x) = 1 - 2e^{-x} + (2x + 5)e^{-x} = f(x)$ .  
 Alors  $F$  est une primitive de  $f$  sur  $\mathbb{R}$ .

d)  $A = \int_1^2 f(x)dx = F(2) - F(1) = 1 - 9e^{-2} + 7e^{-1}$ .

**Exercice 2**

1) a) Nombre d'arêtes sortantes et le nombre d'arêtes entrantes :

|       | A | B | C | D | E |
|-------|---|---|---|---|---|
| $d^+$ | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| $d^-$ | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |

b)  $d^+ \neq d^-$  pour les sommets B et E donc  $G$  n'admet pas de cycle eulérien.

c) Pour les sommets A, C et D :  $d^+ = d^-$ .

Pour le sommet B :  $d^+ = d^- + 1$ .

Pour le sommet E on a  $d^+ = d^- - 1$ .

Donc  $G$  admet une chaîne eulérienne.

d) Exemple de chaîne eulérienne : B-D-A-C-D-E.

2)  $M^2 = \begin{pmatrix} 0 & 1 & 0 & 1 & 0 \\ 1 & 0 & 1 & 0 & 2 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 1 & 1 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 0 \end{pmatrix}$ . Il ya 2 chaînes de longueur 2 reliant le sommet B à E.

### Exercice 3

1) On trouve  $C = \begin{pmatrix} 4 & -6 & 14 \\ -2 & 4 & -9 \\ 2 & -4 & 10 \end{pmatrix}$ .

2) a)  $\det(A) = \frac{1}{4} \neq 0$ . Alors la matrice A est inversible.

b) Il suffit de vérifier que  $AXC = \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}$ .

3)  $(-2) + 6x_1 + 4x_2 - 8 = 4 \neq 0$ , ainsi le triplet  $(-2, 1, 2)$  ne vérifie pas la deuxième équation du système, par la suite il n'est pas une solution de (S).

a)  $(a, b, c)$  est une solution du système (S) équivaut à

$$\begin{cases} 2a + 2b - c = -4 \\ a + 6b + 4c = 8 \\ 2b + 2c = 6 \end{cases} \text{ équivaut à } \begin{cases} a + b - \frac{1}{2}c = -2 \\ \frac{1}{2}a + 3b + 2c = 4 \\ b + c = 3 \end{cases} \text{ équivaut à } A \begin{pmatrix} a \\ b \\ c \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -2 \\ 4 \\ 3 \end{pmatrix}.$$

c)  $A \times \begin{pmatrix} a \\ b \\ c \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -2 \\ 4 \\ 3 \end{pmatrix}$  équivaut à  $\begin{pmatrix} a \\ b \\ c \end{pmatrix} = A^{-1} \cdot \begin{pmatrix} -2 \\ 4 \\ 3 \end{pmatrix}$  On trouve  $a=10 \quad b=-7 \quad c=10$

### Exercice 4

1)  $U_1 = \frac{1}{2}(U_0 + e) = \frac{3}{2}e$  et  $U_2 = \frac{1}{2}(U_1 + e) = \frac{5}{4}e$ .

2) a)  $U_0 = 2e > e$ .

Soit  $n \in \mathbb{N}$ . Supposons que  $U_n > e$  et montrons que  $U_{n+1} > e$ .

En effet si  $U_n > e$  alors  $U_n + e > 2e$  d'où  $\frac{1}{2}(U_n + e) > e$  c'est-à-dire  $U_{n+1} > e$ .

Conclusion : pour tout  $n \in \mathbb{N}$ ,  $U_n > e$ .

b) Soit  $n \in \mathbb{N}$ .  $U_{n+1} - U_n = \frac{1}{2}(U_n + e) - U_n = \frac{1}{2}(e - U_n) < 0$  car  $e < U_n$ .

c) La suite  $U$  est décroissante et minorée par  $e$  alors elle est convergente.

3) Soit la suite  $V$  est définie sur  $\mathbb{N}$  par  $V_n = U_n - e$ .

a) Soit  $n \in \mathbb{N}$ ,  $V_{n+1} = U_{n+1} - e = \frac{1}{2}(U_n + e) - e = \frac{1}{2}(U_n + e) - \frac{2}{2}e = \frac{1}{2}(U_n + e - 2e) = \frac{1}{2}(U_n - e) = \frac{1}{2}V_n$ .

Alors  $V$  est une suite géométrique de raison  $\frac{1}{2}$ .

b)  $V_0 = U_0 - e = 2e - e = e$  d'où pour tout  $n \in \mathbb{N}$ ,  $V_n = e \left(\frac{1}{2}\right)^n$ .

De l'égalité  $V_n = U_n - e$ , on déduit que  $U_n = e + e \left(\frac{1}{2}\right)^n$ .

c)  $\frac{1}{2} \in ]-1, 1[$  alors  $\lim_{n \rightarrow +\infty} e \left(\frac{1}{2}\right)^n = 0$  par la suite  $\lim_{n \rightarrow +\infty} U_n = \lim_{n \rightarrow +\infty} e + e \left(\frac{1}{2}\right)^n = e$ .