مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي : Madarisy.com

C: RS54

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتعليم العالي وتكوين الأطر والبحث العلمي
كتابة الدولة المكلفة بالتعليم المدرسي

المركز الوطني للتقويم والامتحانات

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
- الدورة الاستدراكية 2008 -
الموضوع

المادة:	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المعامل:	3
الشعب(ة):	علوم الاقتصاد و التدبير مسلك العلوم الاقتصادية	مدة الإنجاز:	2س

- ✓ Aucun document n'est autorisé ;
- ✓ L'utilisation de la calculatrice est autorisée ;
- ✓ aucun prêt ou échange de moyens n'est possible entre les candidats
- ✓ Il vous est demandé de vérifier que le sujet est complet dès sa mise à votre disposition ;

✳

L'épreuve est composée de 5 pages et se présente sous la forme suivante :

- Page de garde P.1
- Présentation de la société..... .....P.2
- Dossier N° 1 : Stratégies et croissance
  - Document 1.1 ..... P. 2
  - Document 1.2 ..... P. 3
- Dossier N° 2 : Gestion des ressources humaines et Réalisation d'un projet
  - Document 2.1 .....P. 4
  - Document 2.2..... P. 4
  - Document 2.3..... P. 5

✳

للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع : Madarisy.com

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
-الدورة الاستدراكية 2008-
الموضوع

C: RS54

FBBR

المـــادة :	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات
الشعـــب(ة):	علوم الاقتصاد و التدبير مسلك العلوم الاقتصادية

CAS INGELEC

Présentation de la société

- Raison sociale : Ingelec SARL ;
- Domaine d'activité : Fabrication de l'appareillage électrique basse tension ;
- Capital : 80 millions de Dirhams ;
- Date de création : 1975 ;
- Chiffre d'affaires en 2007 : 373 millions de DH ;
- Chiffre d'affaires à l'export en 2005 : 59 millions de DH ;
- Certifiée ISO 9001 version 2000.

Dossier N° 1 : Stratégies et croissance

Document 1.1 Indicateurs de croissance de l'entreprise

Historiquement, c'est dans l'industrie du plastique qu'ont décollé les premières entreprises du groupe, au point que les fondateurs ont été longtemps connu sous l'appellation «skakta dial plastic», comme l'explique un membre de la famille, dans l'éditorial du premier numéro du journal interne du Groupe. Aujourd'hui, le groupe qui compte, entre autres, Maghreb Steel, Ingelec, Plastima, Lamacom, Imacab et 10 Rajeb, est présent dans une quinzaine de métiers à prédominance industrielle mais également dans l'immobilier ou le négoce . Installée sur une surface totale de plus de 66.000 m^2, Ingelec a vu son capital évoluer de 400.000 DH, au moment de sa création, à 80 millions de DH aujourd'hui. Le chiffre d'affaires a également suivi une courbe ascendante. Il s'est élevé à 373 millions de DH en 2007, contre 293 millions une année auparavant. 750 employés, dont 79 cadres, constituent l'armada d'Ingelec. Mais, avant d'arriver à ce stade et de glaner la position numéro 1 du marché national et arabo-africain, beaucoup d'eau a coulé sous les ponts. Après la création de son premier site Ingelec 1, l'entreprise a connu sa première extension en 1983. En 1992, les responsables ont décidé de créer le site Ingelec 2 (plus de 6.000 m^2), puis Ingelec 3 (plus de 14.000 m^2) en 1996. Le développement de l'entreprise s'est poursuivi en 2003 par le lancement de Ingelec 4 (près de 30.000 m2), l'intégration de l'usine Sidelec en 2006 et par une deuxième extension de Ingelec 1, l'année dernière. Selon son management, la réussite de l'entreprise est due essentiellement à la qualité de ses produits. (...). La Recherche et Développement fait une partie intégrante de l'entreprise puisqu'un département de 20 personnes est dédié spécialement à cette activité. Ingénieurs, techniciens et autres chefs de produits s'attèlent quotidiennement à concevoir de nouveaux produits simples et rapides à installer, esthétiques et conformes aux standards internationaux. Mais, le détail qui fait vraiment la différence, insiste la quasi totalité des responsables, c'est la mentalité des dirigeants. «Une mentalité de vrais industriels qui n'hésitent pas à investir dans les outils de travail afin d'être toujours en phase avec la demande des clients et des professionnels», s'accordent à souligner les responsables.

Source : Matin Eco du 3.4.2008

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
-الدورة الاستدراكية 2008-
الموضوع

C: RS54

FB8R

المـــادة :	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات
الشعـــب(ة):	علوم الاقتصاد و التدبير مسلك العلوم الاقتصادية

Document 1.2

Présence de l'entreprise à l'étranger

Ouverte sur l'extérieur, Ingelec exporte 40% de sa production, soit 32% du chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger, notamment dans les pays africains francophones où la marque jouit d'un leadership naturel, selon Ingelec. «Nous avons une très bonne maîtrise du marché africain. Malgré la concurrence des produits asiatiques sur ce marché, nous avons réussi récemment à récupérer nos parts de marché», explique Karim El Aroui, directeur commercial Export.«Après avoir baissé de moitié pendant la période de crise, notre chiffre d'affaires sur le marché africain avoisine les 100 millions de DH», ajoute-t-il. Mais, le grand challenge d'Ingelec reste la consolidation de la présence de l'entreprise sur le marché français, «l'un des plus difficiles au monde étant donné que la France compte parmi les puissances électriques mondiales», souligne El Aroui. Selon ce dernier, le chiffre d'affaires réalisé sur le marché français s'est élevé à six millions de DH en 2007. «Nous tablons sur une croissance à deux chiffres, année après année», ajoute-t-il.

Source : Matin Eco du 3.4.2008

Travail à faire N°1 (/7 pts)

1. Identifier le métier de base de l'entreprise Ingelec ; (0.25pt)
2. Dégager les indicateurs de croissance de l'entreprise en complétant le tableau suivant : (01.25pt)

Indicateurs quantitatifs	Indicateurs qualitatifs

3. Relever ses principaux facteurs de succès ; (1pt)
4. Calculer le taux de variation du chiffre d'affaires 2007 par rapport à 2006 ; (0.25pt)
5. Dire si l'on peut qualifier Ingelec d'entreprise internationale ; Justifier. (0.50pt)
6. Rappeler les différentes modalités d'exportation ; (0.50pt)
7. a-Citer le facteur qui rend difficile la présence de l'entreprise sur le marché français; (0.50pt)
   b- Dire quelles sont les opportunités offertes par le marché français pour la société . (0.75pt)
8. Rédiger un commentaire (environ 6 lignes) portant sur les éléments suivants :
   - la structure et l'évolution du chiffre d'affaires d'Ingelec ;
   - les facteurs à l'origine des performances de l'entreprise. (02pt)

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
-الدورة الاستدراكية 2008-
الموضوع

C: RS54

FB8R

المـــادة :	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات
الشعـــب(ة):	علوم الاقتصاد و التدبير مسلك العلوم الاقتصادية

Dossier N° 2 : La gestion des ressources humaines (GRH) et réalisation d'un projet

Document 2.1 — Les nouvelles attentes des jeunes marocains en matière d'embauche

Managers, décideurs et recruteurs, secouez-vous ! Les attentes des candidats à la recherche d'emplois ont beaucoup changé. Ils demandent plus de transparence, plus d'équité, plus de réactivité et de respect. C'est ce qui ressort d'une enquête réalisée par le cabinet de conseil et recrutement, invest-RH, auprès de 4 000 jeunes diplômés et cadres. (…) Cette étude est venue à point nommé, révélant ainsi les bouleversements des pratiques de recrutement au Maroc et les nouvelles logiques issues de la pression du marché de l'emploi.

Le support ayant permis le recrutement de la population en activité sondée est Internet (32.4%). Suivi des candidatures spontanées (22.2%) et de l'annonce presse (18%). Le piston se situe à la 4 ème place et concerne principalement les 40-50ans. (…). Le processus de recrutement se déroule principalement à travers des entretiens (90%) dont seulement 31.5% sont appuyés par des tests au niveau des entreprises et 51% au niveau des cabinets, selon les résultats de l'étude. Quant aux critères retenus, l'enquête révèle que l'expérience et les compétences arrivent en tête des priorités des employeurs.

Source : Le Matin du 03/12/2007

Document 2.2 — Adapter le style de management à la nature des collaborateurs

Face à une rude concurrence, comment fidéliser ses salariés ?

La sirène de la guerre des talents a déjà retenti, d'où l'importance d'une politique de fidélisation de ses salariés. Les entreprises ne s'arrachent plus que leurs parts de marché, mais également les talents des uns et des autres. La rétention des salariés n'est pas un acte. C'est un processus complet commençant par une politique de rémunération adéquate basée sur un benchmark (*), passant par une politique de développement et une gestion de carrière liée au potentiel et à un système équitable d'évaluation des performances, et arrivant à un climat de travail sain, respectueux et motivant, fondé sur un style de management personnalisé.

Est-ce qu'il y a des moyens, autres que l'argent, par lesquels le management peut retenir ses collaborateurs ? si oui, lesquels ?

La fidélisation va au-delà de l'aspect matériel et de la rémunération. Un salarié attend de son entreprise de lui offrir des opportunités de développement constituant ainsi des stations intermédiaires pour prolonger son cycle de vie en interne. Le climat de travail et les relations horizontales, et surtout verticales, sont également d'une importance vitale. Enfin, une communication efficiente et une implication responsabilisante restent des facteurs clefs de motivation.

Que recommandez-vous aux managers ?

Le facteur le plus pesant, c'est vous. Il faut adapter votre style de management à la nature de vos collaborateurs. Le savoir-faire n'est plus suffisant, il faut passer au faire savoir, en coachant (*) vos collaborateurs et en les aidant à se développer.

Votre style de management est un facteur clef et déterminant dans cette équation. On dit bien que les employés ne quittent pas les entreprises… ils quittent les managers.

(*) Benchmark : étude comparative

(*) Coacher : accompagner

(Entretien réalisé avec M. Benouarrek, DRH d'une multinationale). Le Matin du 10/12/2007

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

المـــادة :	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات
الشعـب(ة):	علوم الاقتصاد و التدبير مسلك العلوم الاقتصادية

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
-الدورة الاستدراكية 2008-
الموضوع

الصفحة 5/5

C: RS54

FB8R

Document 2.3

Ingelec organise un voyage au profit de ses clients en Egypte

La relation établie entre Ingelec et ses clients depuis plusieurs années déjà, va au-delà d'une simple relation « clients/fournisseurs ». Pour cette raison, l'entreprise compte organiser un voyage en Egypte au profit de ses clients (grossistes revendeurs) durant la période allant du 01 au 11 août 2008.

Ce voyage s'inscrit dans le cadre d'une politique visant à récompenser les meilleurs clients.

Votre mission consiste à aider les responsables d'Ingelec à organiser ce voyage.

Travail à faire N°2 (/ 13 pts)

A partir du document 2.1

1. Relever les principales attentes des candidats chercheurs d'emploi. (0,50 pt)
2. Dégager les principaux modes de recrutement. (01 pt)
3. Rappeler l'intérêt du recrutement pour l'entreprise. (0,50 pt)
4. Schématiser son processus. (01 pt)
5. Indiquer selon l'enquête les critères retenus par les employeurs pour la sélection des candidats. (0,50 pt)
6. a- Représenter graphiquement les différents supports de recrutement. (choisir un graphique adapté) (01,50 pt)
   b- Commenter le graphique. (0.50 pt)

A partir du document 2.2

7. Expliquer l'objectif principal de la politique de fidélisation des salariés. (0,50 pt)
8. Relever dans le document les principaux axes d'une telle politique. (01pt)
9. Montrer pourquoi la rémunération ne constitue pas l'élément déterminant de la fidélisation. (0,50 pt)
10. a- Identifier le style de management auquel fait allusion le document. (0,50 pt)
    b- Rappeler trois avantages de ce style. (01 pt)

A partir du document 2.3

11. Expliquer l'importance de ce voyage pour l'entreprise Ingelec; (01.50pt)
12. Enumérer les principales activités de préparation, de réalisation et d'évaluation de ce voyage. (02.50pt)

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع