Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتعليم العالي وتكوين الأطر والبحث العلمي
المركز الوطني للتقويم والامتحانات

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2011
عناصر الإجابة

المادة	RR54	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المعامل 3
الشعب(ة) او المسلك	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك العلوم الاقتصادية		مدة الإنجاز 2

Corrigé indicatif

Cas : Méditel

Dossier 1 : stratégie et croissance/28.50pts

1-

a- Le métier de méditel : opérateur global de télécommunication (téléphonie fixe, internet, 3G) ; **(0.75 pt)**

b- La mission de méditel : mise sur le marché d'offres adaptées aux besoins de la clientèle. **(0.75 pt)**

2-

a- C'est une finalité sociétale. **(0.75 pt)**

b- **(03 pts)**

- Améliorer l'image de marque de méditel ;
- Renforcer la notoriété de méditel ;
- Label d'entreprise citoyenne ;
- Attractivité de la marque et donc amélioration de la compétitivité.

3- Diagnostic externe **(03 pts)**

- Opportunités : 3 licences (libéralisation du secteur de télécommunication), marché en expansion, large clientèle; baisse des ntarifs des terminaisons.
- Menaces : Concurrence exacerbée, clientèle de plus en plus exigeante, multiplicité d'offres. (Retenir au moins deux opportunités et deux menaces)

4-

a- Stratégie de différenciation (spécialisation) ; **(01.50 pt)**

b- Lancement des cartes microsim, innovation, de nouvelles technologies et de solutions. **(02.25 pts)**

5- **(04.50pts)**

Eléments	Mode de croissance	Justification
Méditel	Croissance interne	Investissement Cartes microsim
France télécom	Croissance externe	Prise de participation dans le capital de méditel

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

6- Les synergies sont : **(01.50pt)**

- Savoir faire marketing, commercial, technique ;
- Développement stratégique de méditel dans les activités mobile voix, mobile données, marché entreprises ;
- Echange de savoir faire en matière de gestion (surtout GRH).

7-

a- Les indicateurs de croissance sont : **(02.25 pts)**

- Augmentation des revenus nets de 11% ;
- Progression de l'Ebitda de 9% ;
- Augmentation du résultat net de 91% ;
- Progression du parc clients de 10%.

b- **(02.25 pts)**

- Dynamisme commercial ;
- Expertise et savoir faire capitalisé ;
- Qualité des ressources humaines marocaines de méditel ;
- Pertinence de sa stratégie de développement ;
- Marché en expansion.

8- L'élève doit traiter les points suivants : **(06 pts)**

- La situation du marché des télécommunications ;
  - Concurrence de plus en plus acharnée ;
  - Multiplicité des offres ;
  - Marché en pleine expansion ;
  - Libéralisation du marché ;
  - Trois opérateurs ;
  - …
- La stratégie poursuivie
  - Différenciation de l'offre et des services ;
  - Innovation ;
  - Engagement sociétal ;
  - …
- L'évolution des indicateurs de méditel :
  - Progression des performances économiques et financières ;
  - Conquête de nouveaux marchés ;

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Dossier 2: GRH/30 pts

1-

a- Schéma du processus de recrutement : **(03 pts)**

Expression du besoin → recherche (prospection interne et externe) → sélection des CV → entretien → signature du contrat → intégration.

b- Assurer l'adéquation entre le poste et le profil (choisir le meilleur candidat pour occuper le poste à pourvoir). **(01.50 pt)**

2- L'intérêt de la prospection interne : **(03 pts)**

- Pour méditel :
  - Minimiser le coût du recrutement ;
  - Faciliter l'intégration ;
  - Bénéficier de l'expérience de ses salariés.

- Pour le personnel :
  - Motiver le personnel ;
  - Bénéficier d'une promotion.

3- Moyens de sélection **(03 pts)**

Moyens de sélection	**utilité**
Examen du CV	Donner des informations diversifiées et complètes sur le candidat
Entretien	Connaître et évaluer le comportement et la personnalité du candidat

4- Deux actions : Tutorat, séminaires d'intégration, accueil… **(01.50 pt)**

5-

a- Programmes de formation, modalités, durée… **(02.25 pts)**

b- L'utilité de la formation pour méditel : **(03 pts)**

- Adapter le personnel aux nouvelles exigences du métier ;
- Motiver le personnel ;
- Améliorer les compétences du personnel et par conséquent mieux satisfaire la clientèle ;
- Maintenir et améliorer sa compétitivité.

6- L'intérêt de la gestion de carrière : **(03 pts)**

- Pour méditel :
  - Rationaliser la gestion de ses RH ;
  - Réduction des coûts de la recherche des candidats aux postes à pourvoir ;
  - Evaluer les compétences professionnelles et personnelles de son personnel ;

- Pour le personnel :
  - Connaître ses compétences et se situer par rapport à son poste et ses collègues ;
  - Bénéficier d'une promotion et éventuellement une augmentation de sa rémunération.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هذا الملف هو موقع مدارسي

7-

a- Les éléments sont : le poste, la performance **(01.50 pt)**

b- Rémunération au mérite (individualisation des rémunérations, salaire à prime) **(0.75 pt)**

c- **(03 pts)**

- Avantages de la rémunération au mérite :
  - Maîtrise des coûts ;
  - S'assurer de la réalisation des performances ;
  - Rémunération motivante ;
- Limites de la rémunération au mérite :
  - Risque de jalousie ;
  - Risque de conflits sociaux ;
  - Perturbation du climat social.

8-

a- Les leviers de fidélisation et de motivation sont : **(01.50 pt)**

- La reconnaissance du mérite ;
- La valorisation de la performance ;
- La gestion de carrière ;
- Les avantages sociaux ;

b- Les objectifs recherchés sont : **(03 pts)**

- Favoriser la performance globale
- Garantir une équité interne et par conséquent améliorer le climat social ;
- Epanouissement professionnel et extra professionnel des collaborateurs et donc l'implication du personnel et l'augmentation de la productivité.

Une note de 01.50 pt sur 60, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع