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
الموضوع

الصفحة 1 / 6

3	المعامل	RS54	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة
2	مدة الإنجاز	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك العلوم الاقتصادية		الشعب(ة) او المسلك

- ✓ L'utilisation de la calculatrice est autorisée ;
- ✓ Aucun document n'est autorisé ;
- ✓ 0.5 point de la note sur vingt sera consacré à la présentation soignée de la copie : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux et les graphiques.

✳

L'épreuve est composée de 6 pages et se présente sous la forme suivante :

Dossiers et documents	Page N°	Nbre de points
• Page de garde …… • Présentation de la société …… ……	1 2	
• Dossier N° 1 : Stratégie et croissance - Document 1.1…… - Document 1.2…… - Document 1.3…… - Document 1.4…… - Document 1.5…… - Document 1.6…… - Travail à faire n°1……	 2 2 2 3 3 3 4	09.50
• Dossier N° 2 : Gestion des Ressources Humaines - Document 2.1…… - Document 2.2…… - Document 2.3…… - Document 2.4…… - Travail à faire n°2 ……	 5 5 5 6 6	10
• Présentation et soin ……		0.50
• Note totale		20 pts

✳

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

CAS Médi Télécom (Méditel)

Créée en 1999, Méditel est une entreprise marocaine de référence et un acteur majeur du secteur des télécoms au Maroc.

Opérateur global multiservices, Méditel propose une offre complète comprenant la téléphonie mobile, le fixe, Internet, la 3G ainsi que des solutions spécifiques pour les entreprises.

DOSSIER N°1 : Stratégie et Croissance

Document 1.1 : Journée de la terre

Méditel célèbre la 40ème édition des journées de la Terre et lance une série d'initiatives (…)

- Sensibilisation des collaborateurs Méditel aux Eco gestes : réduction des impressions et du gaspillage d'énergie par des gestes simples.
- Plantation d'arbres par les écoliers à l'occasion de l'inauguration de la Méditel Ecole de Trabna en partenariat avec l'association El Jisr.
- Recyclage des papiers détruits. Les revenus seront versés à des associations partenaires écologiques

Source : www.meditel.com

Document 1.2 : perspectives de méditel

L'un des objectifs majeurs de Médi Télécom sera de développer son parc mobile, à travers notamment la mise sur le marché d'offres adaptées aux besoins de la clientèle et qui tiendront compte de la baisse des tarifs de terminaison. Tout autant, il s'agira de renforcer sa présence territoriale par l'ouverture de nouvelles agences commerciales et la multiplication des partenariats, tout en développant sa position sur le segment Entreprise.

L'internet n'est pas en reste, d'autant que Médi Télécom compte poursuivre le renforcement de son infrastructure 3G et développer l'offre à contenu, sans oublier la poursuite des investissements pour améliorer ses infrastructures.

Source : finances news hebdo 13/01/2011

Document 1.3 : Arguments solides

Le contexte actuel du secteur, soumis à une concurrence exacerbée, impose des investissements en infrastructures de qualité pour assurer un meilleur service à une clientèle qui devient de plus en plus exigeante face à la multiplicité des offres. (…). Méditel jouit du « statut d'opérateur multiservices disposant de 3 licences d'exploitation de réseau de télécommunication (GSM, 3G et fixe) et offrant à ses 10 millions de clients Mobile, des prestations variées de télécommunication (…) conformes aux standards technologiques les plus récents ».

Source : finances news hebdo 13/01/2011

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 1.4 : Méditel lance la carte microsim

Méditel accompagne le lancement de nouveaux équipements, à l'instar de l'Ipad et Iphones 4, et offre à ses clients des cartes microsim adaptées. De dimension réduite, Le nouveau format pousse encore plus loin la miniaturisation des SIM en réduisant les dimensions à 1.5 cm x 1.2cm.

Offrant aux clients détenteurs des nouveaux terminaux, Apple en l'occurrence, un accès internet haut débit grâce à une connexion 3G, ces cartes microsim permettront d'exploiter toutes les applications offertes par ces nouveaux terminaux. Et ce sont aussi bien les clients postpayés que prépayés qui sont concernés par cette offre.

Méditel consolide, ainsi, son positionnement précurseur en termes d'innovation, de nouvelles technologies et de solutions.

Source : communiqué de presse de Méditel novembre 2010

Document 1.5 : Méditel dans le groupe Orange

Fipar-Holding (groupe CDG), FinanceCom et France Télécom ont signé ce jour un protocole d'accord visant l'acquisition par France Télécom de 40% du capital de Médi Télécom. Deuxième opérateur global de télécommunications au Maroc via l'exploitation de ses trois licences de téléphonie Fixe, Mobile et 3G, Médi Télécom est activement présent sur le secteur des télécoms depuis 1999. Médi Télécom a développé au fil des années une expertise et un savoir-faire reconnus à l'échelle internationale, capitalisant essentiellement sur la qualité de ses ressources humaines marocaines et la pertinence de sa stratégie de développement.

(…) A travers ce partenariat, France Télécom entend, grâce à son savoir-faire marketing, commercial et technique, contribuer au développement stratégique de Médi Télécom dans les segments sensibles à la valeur, notamment dans les activités mobile voix, mobile données, de contenus, et pour le marché Entreprises.

Source : communiqué de presse de Méditel novembre 2010

Document 1.6 : Progression du résultat net.

Les résultats du troisième trimestre 2010 inscrivent la trajectoire de Méditel dans une logique haussière. Les revenus nets ont, en effet, progressé à deux chiffres, soit 11% en s'établissant à 4,2 milliards DH. Ebitda (*) positive également avec 9% de progression, soit 1.618 milliards DH.

Ces résultats traduisent le dynamisme commercial de Méditel sur les 9 premiers mois de 2010. Le parc clients s'est établi à 10,674 millions de clients, soit 10% de progression.

Les segments stratégiques pour Méditel continuent à constituer le levier de croissance. Ainsi, si le segment Entreprise a progressé de 16%, celui de la 3G a connu une hausse de 77%. Le post payé, les téléboutiques et mêmes les activités liées au roaming ont connu une performance régulière et continue.

Côté profitabilité, le résultat net a progressé de 91%, soit 270 millions DH.

Source : communiqué de presse de Méditel novembre 2010

(*) **E**arnings **B**efore **I**nvest, **T**axes, **D**epreciation and **A**mortization
(Revenus avant intérêts, taxes et D.A.P.)

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Travail à faire N°1 (/09.50pts)

N°	Questions	Barème
1	a- Identifier le métier de méditel ; b- Dégager sa mission.	**0.25 pt** **0.25 pt**
2	a- Préciser la nature de la finalité visée par les initiatives de méditel ; b- Montrer les retombées de ces initiatives sur méditel.	**0.25 pt** **01 pt**
3	Etablir le diagnostic externe pour méditel.	**01 pt**
4	a- Nommer la stratégie poursuivie par méditel ; b- Relever les actions mises en œuvre par Méditel pour réaliser de cette stratégie.	**0.50 pt** **0.75 pt**
5	Reproduire et compléter le tableau suivant :	**01.50 pt**
6	Dégager du document 1.5, les synergies résultant du partenariat méditel/France télécom.	**0.50 pt**
7	a- Citer trois indicateurs de croissance de méditel ; b- Repérer les facteurs explicatifs de cette croissance.	**0.75 pt** **0.75 pt**
8	Analyser en 8 lignes, la situation de méditel en vous basant sur les points suivants : • La situation du marché des télécommunications ; • La stratégie poursuivie ; • L'évolution des indicateurs de croissance de méditel.	**02 pts**

éléments	Mode de croissance	justification
Méditel		
France télécom		

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

DOSSIER N°2 : GRH

Amine Bennis, Manager Recrutement & Intégration, Naoual Barradi, Manager Développement Professionnel au sein de l'équipe Recrutement Meditel s'engagent à répondre à quelques questions permettant de découvrir les débouchés offerts à Méditel.

Document 2.1 : Etapes du recrutement

- Quelle est la politique RH (en matière de recrutement) vis-à-vis des jeunes diplômés qui souhaitent intégrer le 2ème opérateur des télécommunications au Maroc ?

Amine Bennis : (…) Le processus de recrutement repose sur deux fondamentaux majeurs : l'équité et la transparence en l'occurrence. Il se déclenche dès l'expression du besoin de pourvoir un poste vacant ou en création par l'une de nos différentes Directions. A partir de là, la DRH de Méditel entame sa recherche de candidats en favorisant la prospection en interne. Si celle-ci n'aboutit pas, la prospection est alors faite en externe. L'entité Recrutement & Intégration procède ainsi à une sélection de CV pour soumettre les plus pertinents à la Direction demanderesse. Une deuxième sélection parmi les CV communiqués est opérée par la Direction concernée et les candidats retenus par celle-ci sont ensuite conviés à passer un premier entretien RH. A l'issue des entretiens passés avec les candidats, un feedback est communiqué à la Direction demanderesse qui les rencontre à son tour. Ensuite, un échange d'appréciations tient lieu pour statuer sur le candidat à retenir. Le service recrutement & Intégration invite ensuite le candidat retenu à écouter l'offre salariale puis veille à la signature de son contrat pour ensuite l'accueillir lors d'une séance d'intégration le jour de son commencement.

Source : www.Rekrute.com

Document 2.2 : Formation

La question porte sur la formation et l'ingénierie de formation comme métier de ressources humaines. Quelle est donc son importance et comment pratiquer ce métier ?

Naoual Barradi : Nous avons une démarche par compétences, qui nous permet d'abord d'identifier les besoins en formation métiers, nous accompagnons également le déploiement des différents projets par la formation, et nous recensons les compétences à développer chez les collaborateurs suite à leurs évaluations afin d'accompagner leur développement. Nous avons également des plans de développement professionnels qui sont plus des programmes de longue durée (7 à 8 mois), qui ont plus un focus « développement des compétences comportementales et managériales » et qui sont sous formes de formation puis d'accompagnement sur le lieu de travail.

Source : www.Rekrute.com

Document 2.3 : Rémunération

En termes de rémunération que propose Méditel pour un profil bac + 4 en Management d'entreprise ?

Naoual Barradi : Pour ce qui est de la politique de rémunération chez Méditel, nous rémunérons le poste, et la performance. Nous ne pouvons pas nous prononcer sur une rémunération que sur le seul critère d'un profil Bac+4 en Management des entreprises, mais cela dépend du poste à pourvoir et ses caractéristiques, ce qui permet de situer le poste dans une bande salariale. L'évolution du salaire dépend ensuite de la performance du collaborateur.

Source : www.Rekrute.com

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 2.4 : Extrait d'un entretien avec Zakia HAJJAJI DRH de Méditel

- l'économiste : Quels sont les leviers de fidélisation et de motivation sur lesquels vous agissez ?

- **Z. HAJJAJI** : Méditel dispose de plusieurs leviers de fidélisation et de motivation reposant sur: la reconnaissance du mérite qui constitue le socle de notre stratégie de gestion du capital humain. Ils reposent également sur la valorisation de la performance, à travers la considération de nos collaborateurs, leur responsabilisation et surtout leur récompense. Une politique de talent management nous permet de gérer la carrière de nos collaborateurs. Cette politique favorise la performance globale de l'entreprise, et garantit une équité interne tout en répondant aux besoins de développement de chaque collaborateur. Enfin, un éventail d'avantages sociaux (conventions, partenariats, protection sociale…) contribue à l'épanouissement professionnel et extra-professionnel de tous nos collaborateurs.

Source : www.leconomiste.com

Travail à faire N°2 (/ 10 pts)

<table>
<tr><th>N°</th><th>Questions</th><th>Barème</th></tr>
<tr><td>1</td><td>a- Schématiser le processus de recrutement de Méditel ;
b- Rappeler l'objectif de ce processus de recrutement.</td><td>01 pt

0.50 pt</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Méditel favorise la prospection interne, montrer l'intérêt de ce moyen de recrutement :
• pour méditel
• pour le personnel.</td><td>01 pt</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Préciser les moyens de sélection des candidats chez Méditel, en remplissant le tableau suivant.
<table><tr><td>Moyens de sélection</td><td>utilité</td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table></td><td>01 pt</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Citer deux actions que peut utiliser Méditel pour faciliter l'intégration des nouvelles recrues.</td><td>0.50 pt</td></tr>
<tr><td>5</td><td>a- Dégager les éléments du plan de formation de Méditel ;
b- Montrer l'utilité de la formation pour méditel.</td><td>0.75 pt
01 pt</td></tr>
<tr><td>6</td><td>Préciser l'intérêt de la gestion de carrière,
• Pour Méditel ;
• Pour les collaborateurs.</td><td>01 pt</td></tr>
<tr><td>7</td><td>a- Relever les éléments sur lesquels se base la politique de rémunération de Méditel.
b- En déduire la forme de rémunération adoptée.
c- Apprécier cette forme de rémunération pour Méditel.</td><td>0.50 pt

0.25 pt
01 pt</td></tr>
<tr><td>8</td><td>a- Relever deux leviers de fidélisation et de motivation du personnel de méditel ;
b- Indiquer les attentes de Méditel à travers la mise en place de ces leviers.</td><td>0.50 pt

01 pt</td></tr>
</table>

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع