Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



# الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
## الدورة الاستدراكية 2013
## عناصر الإجابة

RR54

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

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

**CORRIGE INDICATIF (/60pts)**

*Cas : CAPEP*

**Dossier N°1 : Stratégie et Croissance / (28.50 pts)**

**1.** Les activités de CAPEP : assainissement, alimentation en eau potable, galerie, génie civil. **(0.75 pt)**

**2.** a) Le diagnostic externe de CAPEP : **(01.50 pt)**

| Opportunités | Menaces |
|---|---|
| ➢ Développement de l'immobilier<br>➢ Lancement de nouveaux projets d'infrastructures ;<br>➢ Perspectives de profit avantageuses ; | ➢ Concurrence forte ;<br>➢ Hausse des prix de MP ;<br>➢ Absence de barrières à l'entrée ; |

b) Le diagnostic externe permet à l'entreprise de déterminer les opportunités et les menaces pour prendre les décisions stratégiques adéquates. **(0.75 pt)**

**3.** Les finalités économiques : **(01.50 pt)**

- ➢ Se développer ;
- ➢ Créer de la valeur ajoutée ;
- ➢ Assurer la qualité ;
- ➢ Consolider sa position concurrentielle.

**4.** La mission de CAPEP : apporter aux clients le confort et le professionnalisme requis pour les projets structurants. **(01.50 pt)**

**5.** a) Les facteurs clés de succès de CAPEP : **(01.50 pt)**
L'expérience, la longévité, le savoir faire et la qualité.

b) L'importance des FCS pour CAPEP : **(01.50 pt)**
Créer une réelle valeur ajoutée au client, détenir un avantage concurrentiel et se démarquer de la concurrence…

**6.** CAPEP opte pour : **(03 pts)**

- ➢ Stratégie de différenciation : CAPEP se démarque de ses concurrents par une offre de projets à forte valeur ajoutée pour assurer la qualité et la sécurité ;
- ➢ Stratégie d'impartition : CAPEP se développe par la création de partenariat avec le groupe Belge DENYS.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



**7.** a. Le taux de variation des investissements réalisés par CAPEP en 2011/2009 : **(01.50 pt)**

(18.6 – 11,2)/ 11.2 * 100 = 66%

b. L'évolution des investissements s'explique par la volonté de CAPEP de : **(01.50 pt)**

- Accroître son activité ;
- Répondre aux exigences de ses clients ;
- Accompagner la croissance du marché du BTP.

**8.** Les indicateurs de croissance : **(01.50 pt)**

- Indicateur qualitatif : obtention de certifications (ISO9001, ISO14001, OHSAS18001),
- Indicateur quantitatif : nomination de 6 nouveaux administrateurs, évolution des investissements de 66%, progression du CA de 10% , amélioration du résultat net de 47%, appréciation de la marge nette de 0,5 point.

**9.** a. Les modes de croissance adoptés par CAPEP : **(03 pts)**

- Croissance interne : CAPEP se développe par ses propres moyens en réalisant de nouveaux investissements ;
- Croissance externe : CAPEP se développe également par la création de partenariat.

b. Les avantages et limites de ces modes de croissance : **(03 pts)**

| | Avantages | Limites |
|---|---|---|
| Croissance interne | Préserve l'indépendance de l'entreprise ;<br>N'impose pas de bouleversement structurel. | Processus lent ;<br>Nécessite un financement important. |
| Croissance externe | Processus rapide ;<br>Effet de synergie. | Conflits hiérarchiques ;<br>Nécessite une restructuration. |

**N.B : Accepter toute autre réponse logique et correcte.**

**10.** Synthèse : **(06 pts)**

L'élève doit traiter les points suivants :

- Situation du marché : marché fortement concurrentiel, existence d'opportunités importantes pour les nouveaux entrants… ;
- Les facteurs clés de succès de CAPEP : qualité, expérience, longévité et savoir-faire ;
- L'importance de ces FCS : maîtrise des coûts, amélioration de la qualité, augmentation de la productivité, capacité d'innovation….
- Les apports positifs de la stratégie de différenciation : amélioration du chiffre d'affaires, diversification de son portefeuille clients, renforcement de son image de marque et de sa position concurrentielle.

**N.B : Accepter toute synthèse structurée et argumentée.**

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



**Dossier N°2 : Gestion des ressources humaines (/ 30 pts )**

**1.** a) La contrainte rencontrée par CAPEP sur le marché du travail : déficit conjoncturel du marché d'emploi marocain en compétences (ingénieurs et cadres). **(01.50 pt)**

b) Les effets sur l'activité de CAPEP : **(01.50 pt)**
- Dégradation de son efficacité opérationnelle ;
- Détérioration de l'efficacité du processus du recrutement.

c) Deux actions permettant de faire face à cette contrainte : **(01.50 pt)**
- Réaliser une formation du personnel pour développer les compétences;
- Rechercher des candidats pour le poste à pourvoir à l'extérieur du marché national ;
- Attirer les compétences des concurrents par des moyens de motivation ;
- Partenariat avec des écoles supérieures ;
- ….

**N.B.** Accepter toute autre proposition adéquate.

**2.** Le recours de CAPEP au personnel occasionnel s'explique par: **(01.50 pt)**
- La recherche de flexibilité externe ;
- La couverture des besoins d'accroissement de l'activité.

**3.** a) Deux causes explicatives du départ du personnel : **(01.50 pt)**
- Insuffisance d'encadrement ;
- Absence de facteurs de motivation ;
- Style de commandement autoritaire….

b) Les effets d'un départ du personnel sur l'activité de CAPEP : **(03 pts)**

Risque de perturbation du processus de la production, diminution de la productivité, détérioration de l'image de marque, baisse du CA, …etc.

**4.** a) Les principales étapes du recrutement : **(0.75 pt)**
- Détermination des besoins en RH ;
- Prospection des candidats ;
- Sélection ;
- Intégration.

b) Le choix du recrutement interne par CAPEP se justifie par le désir de: **(03 pts )**
- Réussir l'habilitation liée au poste concerné ;
- Favoriser la motivation du personnel ;
- Economiser les coûts et le temps ;
- Garantir l'intégration rapide du personnel…etc.

**5.** a) Deux objectifs de la politique de formation dispensée par CAPEP : **(01.50 pt)**
- Accompagner le développement de CAPEP ;
- Adapter les capacités de son personnel aux nouveaux domaines de compétences de CAPEP ;
- Assurer une sensibilisation d'accueil pour les nouvelles recrues ;

b) Trois éléments du plan de formation de CAPEP : **(02.25 pts)**
- Les domaines de formation : technique, juridique, sécurité et hygiène, qualité, informatique et système d'information ;
- Le budget de formation : 252 800 DH en 2010, 340 850 DH en 2011.
- La durée : 269 jh en 2010, 719 jh en 2011.

**6.** a) Le taux de variation du budget de formation entre 2010 et 2011 : **(01.50 pt)**

(340 850 - 252 800) / 252 800 * 100 = 34.83 % (ou 35 %).

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي



b) Interprétation : le budget de formation a connu une augmentation de 35% entre 2010 et 2011, cette évolution s'explique par la volonté de CAPEP de développer les compétences de son personnel pour accompagner sa croissance et faire face à l'inadéquation de l'offre disponible sur le marché de l'emploi avec ses besoins en compétences locales. **(03 pts)**

**7.** a) Une contrainte liée à la fixation de la rémunération chez CAPEP : respect du SMIG **(0.75 pt)**

b) Les composantes de la rémunération attribuée par CAPEP à ses collaborateurs occasionnels :
- Salaire de base ;
- Prime annuelle ;
- Avantages sociaux. **(01.50 pt)**

**8.** a) Prime : Complément de salaire alloué au salarié à titre d'encouragement et de motivation. **(0.75 pt)**

b) Deux critères d'octroi des primes par CAPEP à son personnel : **(01.50 pt)**
- Le rendement ;
- Le degré de réalisation des objectifs ;
- Les compétences du personnel.

c) La rémunération à prime joue un rôle important dans la politique sociale de CAPEP, dans la mesure où elle lui permet de :
- Récompenser les compétences ;
- Impliquer le personnel ;
- Fidéliser les compétences ;
- Réduire les tensions sociales ;
- …etc

**(03pts)**

**N.B : Accepter toute autre réponse logique et correcte.**

**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