Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Groupe Scolaire Anis	**Contrôle continu N°2 Sem N°2**
Matière: E.O.A.E	**Durée:** 2 heures
Année scolaire: 2014/2015	**Option:** 2ème Bac SGC

Document 1: Trois confiseurs-chocolatiers s'allient pour exporter en Europe et aux USA

Uniteam, c'est le nom donné au groupement d'exportateurs qui regroupera sous peu des entreprises du secteur de la biscuiterie, chocolaterie et confiserie. En cours de constitution, ce groupement comprend un noyau composé de trois grandes entreprises de la place : Maghreb Industries, Aiguebelle et Michoc. Une quatrième entreprise, Biscolux, qui devait en faire partie, a dû renoncer, en raison de son **absorption** par Stockpralim. L'idée de créer cette structure a été recommandée, il y a un peu plus d'une année, par l'association des biscuitiers, chocolatiers et confiseurs. D'où l'intérêt de créer le groupement qui permettra aux entreprises de mettre en œuvre une **stratégie de développement à l'international**. Même si toutes les entreprises membres d'Uniteam exportent déjà une grande partie de leurs produits depuis plus d'une dizaine d'années, «la nécessité de se positionner à l'étranger est apparue clairement durant ces dernières années et c'est pourquoi nous voulons mutualiser nos compétences», explique Hakim Marrakchi, administrateur de Maghreb Industries.

Selon M. Marrakchi, le marché américain, grâce à l'évolution des canaux de distribution, présente aussi d'importantes opportunités d'exportation. Pour cela, il faut, «dans le cadre du groupement, avoir une stratégie cohérente afin de maîtriser la production, développer les capacités d'innovation et mutualiser les actions de marketing afin de s'attaquer à ce marché», souligne-t-il.

Source: La Vie éco/ Aziza Belouas/Publié le : 07/03/2008 (Texte adapté)

Travail à faire: 7 points

1. Expliquez les termes soulignés.
2. Précisez la voie de l'internationalisation poursuivie par Uniteam et son objectif stratégique.
3. Identifiez le portefeuille d'activités des entreprises faisant partie de ce groupement. Quel est le mode de croissance adopté par eux?
4. Quelles sont les actions qui seront mises en commun dans le cadre de ce groupement?
5. Quelle est la différence entre stratégie de domination par les coûts et stratégie de niche?
6. Quelle est la différence entre société-mère et holding?
7. Expliquez les différentes formes de la concentration des entreprises?

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 2: Y a-t-il un management à la marocaine?

Au Maroc, on a longtemps eu tendance à considérer qu'il n'existait que deux types de managers. L'affairiste (moul ch'kara) et l'opportuniste qui veut gravir rapidement les échelons. Dans certaines entreprises, même si l'organisation est bâtie selon des normes de gestion moderne, le patron est vénéré et son avis parole d'évangile. Ce type de manager est en général un **paternaliste** qui aime considérer ses collaborateurs comme ses enfants. Le style est proche de ce qui se fait encore dans les entreprises asiatiques, au Japon et en Corée, pays où l'organisation est encore quasi militaire. Mais, de l'avis de Mouhcine Ayouch, directeur du cabinet BMH Coach, «il n'existe pas de style de management universel qui fonctionne dans toutes les entreprises ou dans tous les pays». Et d'ajouter : «L'aspect culturel est le facteur déterminant qui va faire que le manager marocain va diriger autrement qu'un patron américain, français, japonais ou autre», en soulignant qu'on trouve dans les entreprises marocaines «aussi bien le **style directif,** que **le style participatif**». Bref, il n'y aurait pas une spécificité du manager marocain.
Tantôt autoritaire, tantôt démocratique, tantôt conservateur, tantôt moderne, bon nombre d'observateurs diront que le style de management dépend, ici comme ailleurs, de plusieurs facteurs, notamment du secteur dans lequel on travaille, de la région, de la culture d'entreprise... Peut-on diriger de la même manière une entreprise de textile, où le niveau d'éducation moyen se limite à l'enseignement fondamental, et une société de Bourse ? Dans les deux sociétés, un même patron aura forcément des approches diamétralement opposées, sans remettre en question ses qualités humaines, car les deux populations sont différentes.
Par souci d'honnêteté, beaucoup de patrons de la place finiront par reconnaître qu'ils optent pour plusieurs styles à la fois, souvent sans s'en rendre compte. C'est pourquoi certains théoriciens parlent de style «adaptatif». Les plus directs vous diront qu'il n'existe pas de bon ou de mauvais style.
Source: La Vie éco/ Brahim habriche/ Edition électronique/ Publié le : 07/03/2008 (Texte adapté)

Travail à faire : 7 points

1. Expliquez les termes soulignés
2. Selon l'auteur, quels sont les déterminants du style de management ?
3. Répondez brièvement à la question soulevée par le titre.
4. Que signifie le style de management «adaptatif» dont parlent les théoriciens?
5. Le style participatif diffère-t-il du style démocratique ? justifier.
6. Définir les différents facteurs de motivation dans le cadre des relations humaines.
7. Expliquer en quelques lignes comment la communication peut améliorer le climat social et les modes de résolution des conflits.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 2 : Résultats financiers d'Attijariwafa bank

«L'année 2007 confirme le leadership du **groupe** au Maroc et ses ambitions à l'international», annonce Mohamed Kettani, PDG du groupe. Preuve en est, tous les indicateurs financiers au titre de l'année 2007, présentés selon les normes IFRS, sont au beau fixe.. Hors effet **OPV**, les charges d'exploitation auraient augmenté de 8,3%. Ce qui constitue une performance exceptionnelle à l'égard des efforts menés en parallèle: extension du réseau d'agences (à fin 2007 la banque compte 624 agences dont 84 nouvellement créées au Maroc et à l'étranger, et 24 centres d'affaires) Consolidation des résultats des différentes activités, déploiement de projets structurants, développement à l'international… ...

Quant au résultat net part du groupe (RNPG) ressort à 2,5 milliards de DH en hausse de 8,2%.

Fruit d'une stratégie de proximité et d'une agressivité commerciale engagée par le groupe au Maroc, l'activité classique de la banque a connu une croissance organique importante. Le résultat brut d'exploitation s'est inscrit en hausse de 19% environ, ceci dit, le RBE de la banque a évolué au même rythme que le PNB.

Ceci lui assure la meilleure part de marché avec 26,5%.

Conséquence directe: la structure des ressources assure à la banque une bonne maîtrise de son coût de financement et conditionne donc les objectifs de profitabilité.

Pour ce qui est des emplois, Attijariwafa bank se classe en tête de ses concurrents avec 25,4% des crédits distribués par le secteur, soit un peu plus de 106 milliards de DH (+32% par rapport à 2006). Cette augmentation est portée par la croissance soutenue des crédits immobiliers (+47%), des crédits de trésorerie et à la consommation (+26%) et des crédits à l'équipement (+15%).

Profitant de la croissance du marché financier marocain, les filiales financières d'Attijariwafa bank ont beaucoup contribué à cette performance. À commencer par Attijari Intermédiation qui reste le premier intervenant parmi les sociétés de Bourse avec 27% de part de marché. Leader depuis 5 ans sur le marché des actions et acteur actif en analyse et recherche, son résultat net s'est inscrit en hausse de 14,3%. Dans un contexte très concurrentiel, Wafa Gestion arrive à clôturer l'année avec 46 milliards de DH d'actifs sous gestion (soit 32% de part de marché globale), et un bénéfice net de 72 millions de DH.

De sa part, Attijari Finances a consolidé son leadership en matière de conseil en fusions-acquisitions, le résultat net s'élève à 41 millions contre seulement 17 millions de DH un an auparavant.

Source: Said MABROUK, L'économiste, édition électronique du 20/03/2008

Travail à faire : 6 Points

1. Expliquez les termes soulignés.
2. Caractérisez le groupe Attijariwafa bank.
3. Relevez les indicateurs de croissance d'Attijariwafa bank.
4. Dégagez le mode de croissance adopté par Attijariwafa bank. Justifier.
5. Quelle est la voie de l'internationalisation poursuivie par Attijariwafa bank? Justifiez.
6. Que cherche Attijariwafa bank derrière l'augmentation de sa taille ?

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع