هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

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

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة الاستدراكية 2009
الموضوع

الصفحة 1 / 5

C:RS54

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

- ✓ 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 :

Dossiers et documents	Page N°	Barème
• Page de garde	1	
• Présentation de l'entreprise	2	
• Dossier N° 1 : Stratégies et croissance		
- Document 1.1.....	2	09 pts
- Document 1.2.....	2	
- Document 1.3.....	3	
• Dossier N° 2 : Gestion des Ressources Humaines		
- Document 2.1	3	06.50 pts
- Document 2.2.....	4	
- Document 2.3.....	5	
• Dossier N° 3 : Réalisation d'un projet		
- Document	5	04.25 pts
• Présentation et soin		0.25 pt
• Note totale		20 pts

✳

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

CAS : GROUPE ATTIJARIWAFA BANK

Présentation du Groupe

- **Statut juridique** : société anonyme née de la fusion de Wafabank et de la BCM en 2005
- **Capital** : 1 929 959 600 DH
- **Effectif** : Plus de 8 000 employés
- **Agences** : 766 agences dont plus de 80 % au Maroc
- **Clients** : Plus d'un million de clients
- **Les activités** : assurance, crédit hypothécaire, crédit à la consommation, leasing, gestion d'actifs, intermédiation boursière, conseil, location longue Durée, factoring, etc.

DOSSIER N° 1 : STRATEGIE ET CROISSANCE

Document 1.1 : Coup de pouce de la crise financière

La crise financière internationale a donné un coup de pouce à l'accélération du développement du Groupe sur le continent africain en tirant profit des nouvelles stratégies adoptées par certains groupes bancaires des pays développés soucieux de la rentabilité de leurs actionnaires et qui adoptent des stratégies de recentrage de leurs activités vers leurs cœurs de métiers. Profitant de cette situation, pour étendre sa présence en Afrique, le groupe Attijariwafa bank a acquis cinq nouvelles filiales africaines réseau du Groupe financier français Crédit Agricole S.A. (Crédit du Sénégal, Société Ivoirienne de Banques, Crédit du Congo,….). L'opération d'acquisition, facilitée par les participations croisées, a permis au Groupe de réaliser une offre publique d'achat (O.P.A) sur les cinq banques.

Ces acquisitions ont permis au Groupe d'atteindre les objectifs de développement à l'international inscrits dans son plan d'action 2012 et ouvrent les portes de l'Afrique Centrale au Groupe marocain qui devient l'un des leaders du secteur bancaire au sein de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC).

Document 1.2. : Challenges du groupe Attijariwafa bank

Les analystes d'Attijariwafa bank, dans leur diagnostic stratégique, concluent que « Si l'ensemble des systèmes bancaires de ces pays (*) est caractérisé par de faibles taux de bancarisation, une activité de crédit restrictive et des modèles de recouvrement non efficaces, le challenge pour le groupe sera de dupliquer son modèle de développement utilisé en Tunisie et au Sénégal ». En gros, ce modèle repose sur une consolidation des fonds propres, un assainissement du portefeuille clientèle et le développement des parts de marché. L'autre défi reposera sur la capacité du groupe à conserver et à développer son portefeuille clientèle. Pour y arriver, dans les pays où le groupe est leader, il s'agira de développer l'offre basique en y rajoutant des services plus évolués (assurance, correspondant banking, développement des instruments financiers, etc.), par contre dans les pays où Attijariwafa bank occupe des parts de marchés moins importantes, il faudra développer l'activité de crédit et de dépôts à travers un développement de réseau et soutien financier aux entreprises domestiques », expliquent les analystes.

(*) Pays de l'Afrique centrale

Source : la tribune n°628 du 08/01/2009 (document adapté)

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

Document 1.3: Quelques indicateurs de croissance du Groupe

Indicateurs (en milliards de dirhams)	2007	2008	Evolution en % (2007/2008)
Dépôts de la clientèle	136,4	151,7	?
Créances sur la clientèle	106,5	132,2	24.13
Produits nets bancaires (*)	8,8	11,0	25
Résultat net (part du groupe)	2,5	3.12	24.8

Source : www.attijariwafabank.com

(*) Le produit net bancaire est la différence entre les produits et les charges d'exploitation bancaires hors intérêts sur créances douteuses, il peut être rapproché de la valeur ajoutée des entreprises non financières.

N°	*Travail à faire (/ 09 Pts)*	*Barème*
1	Caractériser Attijariwafa bank en complétant le tableau suivant : Statut juridique ..... / Métiers ..... / Ressources	0.75
2	Expliquer les expressions suivantes : Stratégie de recentrage, Offre publique d'achat.	01
3	Rappeler l'intérêt d'un diagnostic stratégique pour une société	01
4	Identifier les choix stratégiques poursuivis par le groupe Attijariwafa bank.	01
5	Dégager dans le document 1.2, les conclusions du diagnostic stratégique mis en œuvre par le groupe Attijariwafa bank.	0.75
6	Préciser la modalité de croissance externe poursuivie par le groupe.	0.25
7	Rappeler trois avantages de la croissance externe.	0.75
8	Calculer à partir du document 1.3, la variation en % des dépôts de la clientèle pour l'exercice 2008 par rapport à l'exercice 2007. **NB :** Retenir deux chiffres après la virgule.	0.5
9	Rédiger à partir des documents, une note en six lignes : - interprétant les résultats réalisés par le groupe Attijariwafa bank - expliquant les raisons à l'origine de ces résultats.	3

DOSSIER N° 2 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Document 2.1.: Un Capital Humain de grande valeur

Afin d'accompagner avec efficacité la stratégie de croissance d'Attijariwafa bank, le Département responsable de la gestion des ressources humaines placé sous l'autorité du PDG - a initié une nouvelle configuration en mettant l'accent sur la fonction Gestion des Carrières et en renforçant la fonction Formation.

Une large place est consacrée à la reconnaissance et à la valorisation des collaborateurs, améliorant ainsi, l'attractivité des profils pointus et leur fidélisation en les sensibilisant aux valeurs d'entreprise communes.

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

- **Gestion des carrières, un levier de développement**

Pour atteindre ses objectifs de croissance, Attijariwafa bank a élaboré un dispositif complet et moderne de gestion des carrières, facilitant l'adéquation entre les besoins et les ressources et favorisant une plus forte implication des collaborateurs dans leur propre développement professionnel.

- **Formation, la clé du succès**

Face aux défis de la croissance soutenue et à la multiplicité des métiers d'Attijariwafa bank, le Capital Humain Groupe a élaboré une offre de formation innovante qui vient enrichir les programmes traditionnels.

- **L'académie Attijariwafa bank, nouveau fer de lance**

En vue de soutenir le développement rapide d'Attijariwafa bank, notamment celui du réseau, l'académie a pour mission de renforcer les compétences opérationnelles et de favoriser la mobilité interne des emplois en ouvrant aux collaborateurs de nouveaux horizons professionnels.

- **Une stratégie de rémunération qui associe les collaborateurs au projet de développement du Groupe**

Le Capital Humain Groupe a développé une politique de rémunération qui intègre une prime d'intéressement destinée à reconnaître et à récompenser les performances. Le système des rémunérations satisfait ainsi les objectifs d'Attijariwafa bank et ceux de ses collaborateurs.

Source : Groupe Attijariwafa bank, Rapport d'activité. Exercice 2007 (document adapté)

Document 2.2.: Avis de recrutement

التجاري وفا بنك Attijariwafa bank	**Date de publication :** 16/07/08 **Date d'expiration** : 16/09/08

Chargés de Clientèle (Tout le Maroc)

Pour accompagner notre développement sur le territoire national, nous recrutons des Chargés de Clientèle pour les villes de : Casablanca, Rabat, Kenitra, Salé, Oujda, Nador, Meknès, Taza, Taounate, Tanger, Tétouan, Larache, Marrakech et Béni Mellal.

Poste :

Rattaché au Directeur d'Agence, vous êtes en charge de gérer et développer un portefeuille de clientèle grand public en veillant à la réalisation des objectifs commerciaux qui vous sont assignés.
A ce titre, vos principales missions seront de :

-Assurer le conseil des clients sur les services financiers proposés par Attijariwafa bank,
- Proposer des offres de services financiers qui répondent aux attentes de vos clients,
-Tenir une base de données des clients actuels et établir celle des prospects,
- Fidéliser les clients par des actions ciblées.

Profil recherché :

De formation bac+4 /5 ans Ecoles de Commerce ou équivalent, vous débutez ou avez une première expérience dans le domaine commercial idéalement en milieu financier. Vous êtes orienté client. Vous avez un sens de l'écoute et de la communication très développés. Votre aisance relationnelle, votre dynamisme et votre goût développé pour la prospection feront de vous un acteur central du développement de notre Banque.

Type de contrat : Contrat à durée indéterminée.

Source : Edition électronique Menara (document adapté)

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

Document 2.3. : Candidatures reçues par le département GRH du groupe Attijariwafa bank pour le poste « rattaché à la clientèle »

Curriculum Vitae 1	Curriculum Vitae 2
Nom et prénom : Lamyae Tabout **Adresse** : 21, rue Tanger Sidi Slimane **Formation** : Juin 2007 : Master en Commerce international **Expérience professionnelle** : De juin à Juillet 2008 : stage au sein d'une entreprise d'import – export **Connaissances en informatique** : Windows, Microsoft office **Langues** : Arabe, Français, Anglais.	**Nom et prénom** : Nabil El hroussi **Adresse** : 2, Hay El Amal Meknès **Formation** : Juin 2005 : Master en Techniques de gestion bancaire **Expérience professionnelle** : De 2006 à 2008 : Agent de caisse dans une banque **Connaissances en informatique** : Windows, Microsoft office, Logiciel de comptabilité (Saari, Ciel) **Langues** : Arabe, Français, Anglais.

N°	*Travail à faire (/ 06.50 Pts)*	*Barème*
1	Expliquer l'expression suivante : mobilité interne.	0.50
2	Donner les avantages de la mobilité interne: a- Pour le groupe Attijariwafa bank (trois avantages) b- Pour les salariés (trois avantages)	0.50 0.50
3	Identifier les facteurs de motivation adoptés par Attijariwafa bank au profit de son personnel.	01
4	Relever dans document 2.2. : a- les caractéristiques du poste objet de l'avis de recrutement : - position hiérarchique - missions - type de contrat. b- le profil recherché par Attijariwafa bank pour occuper ce poste.	0.75 0.75
5	Citer trois autres modes de recrutement auxquels Attijariwafa bank pourrait faire recours.	0.75
6	a- Rappeler l'utilité d'un curriculum vitae b- Choisir à partir du document 3.2., le candidat qui dispose des qualités requises pour occuper le poste « chargé de clientèle ». Justifier.	0.75 01

DOSSIER N° 3 : REALISATION D'UN PROJET

Document : Organisation des journées d'études

Le chef du département de la GRH du groupe Attijariwafa bank décide d'organiser, entre le 10 et 12 juillet 2009 à Ifrane, des journées d'étude au profit des cadres du département afin de les sensibiliser à l'importance de la gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences « GPEC ». Ces journées d'études seront animées par une équipe d'experts en la matière.

Le chef du département sollicite votre aide pour préparer le dossier des ces journées d'études.

N°	*Travail à faire (/ 04.25 Pts)*	*Barème*
1	Préciser deux objectifs attendus de ces journées d'études.	01
2	Enumérer trois actions pour chacune des étapes suivantes : - la préparation, - la réalisation, - l'évaluation de cet événement.	0.75 0.75 0.75
3	Citer deux facteurs pouvant affecter le bon déroulement de ces journées d'étude.	01

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma