Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني
المركز الوطني للتقويم والامتحانات والتوجيه

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة العادية 2015
- عناصر الإجابة -

NR 54

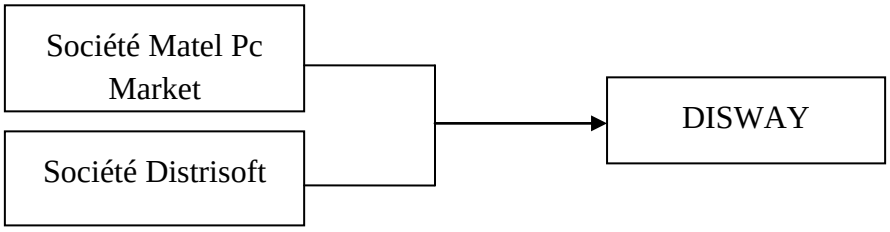
المادة	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	مدة الإنجاز	2
الشعبة أو المسلك	شعبة علوم الاقتصاد والتدبير: مسلك علوم اقتصادية	المعامل	3

Corrigé indicatif

Cas : DISWAY

Dossier N°1: Stratégie et croissance (30 pts)

1) a) Schéma de la fusion entre Matel Pc Market et Distrisoft : (1.50 pt)



Avant la fusion **Après la fusion**

N.B : Accepter tout schéma logique.

b) La forme de concentration résultant de ce rapprochement : (0.75 pt)
Concentration horizontale

2) Le métier de DISWAY : distribution de matériels informatique et télécom. (0.75 pt)

3) a) Deux forces de DISWAY : (1.50 pt)

- Premier opérateur de distribution du matériel informatique ;
- offre large de marques internationales des grands constructeurs informatiques ;
- DISWAY bénéficie de l'expérience avérée des deux sociétés fusionnées dont elle est issue ;

N.B : Retenir deux forces.

b) « Maroc Numéric » constitue une opportunité pour DISWAY d'augmenter ses ventes dans la mesure où cette stratégie rend accessible aux citoyens l'Internet Haut Débit et incite à l'informatisation des PME. (1.50 pt)

c) Deux menaces : (1.50 pt)

- La réduction des dépenses d'investissement de l'Etat de 14,7% ;
- le ralentissement général de la demande intérieur au Maroc ;

N.B : Accepter également (La crise internationale)

d) Le diagnostic stratégique est une démarche importante du processus stratégique car il permet à l'entreprise de choisir judicieusement ses orientations et ses objectifs à long terme et définir un plan stratégique. (0.75 pt)

N.B : Accepter toute autre réponse juste.

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

4) Annexe 1 : Orientations stratégiques de DISWAY (4.50 pts)

Actions stratégiques	Stratégie adaptée	Un avantage pour la stratégie adoptée
Poursuivre l'effort d'optimisation et de rationalisation des charges.	Stratégie de domination globale par les coûts	Amélioration de la compétitivité de l'entreprise. Augmentation de la part du marché
Amorcer une diversification géographique sur les pays d'Afrique de l'Ouest.	Stratégie d'internationalisation	Conquête de nouveaux marchés ; Amélioration de la notoriété de l'entreprise.

N.B : Retenir un avantage pour chaque stratégie adoptée.

5) a) DISWAY adopte une stratégie de différenciation pour son produit Yooz car elle a réalisé une innovation qui vise à séduire encore plus le client marocain en introduisant pour la première fois des claviers intégrant la possibilité de saisir des textes en Amazigh. (1.50 pt)

b) Un avantage : marge bénéficiaire élevée, amélioration de la compétitivité de l'entreprise… (0.75 pt)

Une limite : risque d'imitation, produits de substitution…

6) Les deux indicateurs quantitatifs de DISWAY en 2014 : (0.75 pt)

- progression du chiffre d'affaires de 11,4% en 2014 par rapport à 2013 ;
- hausse du résultat d'exploitation de 7,7% en 2014 par rapport à 2013 ;
- augmentation du résultat net part du groupe de 29,1 % en 2014 par rapport à 2013.

N.B : Retenir deux indicateurs justes.

7) a) Représentation graphique de l'évolution du chiffre d'affaires : (1.50 pt)

Graphique à barre ou en courbe

b) Interprétation : (1.50 pt)

Après avoir enregistré une légère baisse en 2013, le chiffre d'affaires de DISWAY a affiché une nette amélioration en 2014 en passant de 1 291,8 MDH à 1430 MDH, soit une augmentation de 11,4% et ce grâce à la surperformance des ventes de tablettes et à la croissance des ventes de DISWAY Tunisie (+ 79%).

8) Annexe 2 : Axes de développement de DISWAY (3.75 pt)

Dates	Opérations	Modes de croissance	Modalités de croissance
2008	DISWAY a lancé un nouveau projet en joint-venture avec le groupe SCH.	**Croissance externe**	Contrat de partenariat
2010	**DISWAY a accentué ses efforts d'investissements**	**Croissance interne**	Investissement : Augmentation des capacités de production
2013	Rachat de 50% des actions détenues par le groupe SCH dans la société B'WARE Maroc.	**Croissance externe**	Prise de participation majoritaire ou prise de contrôle. **Accepter également acquisition de filiale.**

Talamid.ma : للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

9) Synthèse : (7,50 pts)

La synthèse doit comprendre une introduction, un développement et une conclusion.

Eléments de la Synthèse	Points à traiter	
Introduction	DISWAY, premier opérateur de la distribution des produits informatiques a décidé, en 2013 de commercialiser sa propre marque YOOZ. Un an après son lancement sur le marché, les ventes de YOOZ ont réalisé des résultats très encourageants. Quels sont donc les secrets de cette réussite ? et quelles sont les possibilités de son développement ?	(1 pt)
Développement	1) Les raisons du lancement de la marque YOOZ : ▪ La perte de vitesse du secteur d'activité de DISWAY ; ▪ Contraction de 15 % des ventes nationales des PC ; 2) Les performances de la marque YOOZ : ▪ Part de marché de 14% ; ▪ 3ème position sur le marché juste après Samsung et Apple ; ▪ Surperformance des écoulements de tablettes de 218% à 345 000 unités. 3) Les facteurs explicatifs du succès de YOOZ : ▪ Une politique de prix bien pensée, prix très accessible à tout public ; ▪ Produit innovant, des claviers intégrant la possibilité de saisir des textes en Amazigh. 4) La perspective de développement de YOOZ : ▪ Les tablettes et Smartphones devraient garder une tendance haussière sur les prochaines années.	(1.50 pt) (1.50 pt) (1.50 pt) (1 pt)
Conclusion	Certes, le lancement de YOOZ constitue une décision judicieuse et prometteuse, néanmoins, le maintien de son succès nécessite la poursuite des efforts permanents d'innovation et de recherche de nouveaux marchés au Maroc et à l'étranger.	(1 pt)

Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines (28.50 pts)

1) Les domaines de la GRH mis en œuvre par DISWAY : (1.50 pt)
   - Gestion du personnel : recrutement ;
   - rémunération ;
   - formation.

2) Explication de la phrase soulignée : (2.25 pts)
   Cette phrase montre que le président du directoire de DISWAY accorde une importance particulière au choix de ses collaborateurs ayant les compétences requises. En effet, DISWAY adopte une démarche de management qui implique les collaborateurs dans les prises de décisions par la délégation de certaines tâches.

3) a) Le style de commandement : Style de commandement démocratique. (1.50 pt)
   b) Justification : le management de DISWAY repose sur la délégation de certaines tâches. (1,50 pt)

N.B : Accepter également le style de commandement participatif.

Talamid.ma : للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

4) a) Les moyens de recrutement utilisés par DISWAY : (1.50 pt)
- Annonce;
- candidature spontanée.

N.B : Accepter également e-recrutement.

b) Mode de recrutement : recrutement externe (1.50 pt)

c) Un avantage : (1.50 pt)
- Intégration de nouvelles compétences ;
- rajeunissement de la pyramide des âges ;…

Une limite :
- Processus coûteux ;
- problème d'intégration ;…

N.B : Accepter toute réponse juste

d) Deux qualités personnelles recherchées dans l'avis de recrutement : (1.50 pt)
Sérieux, rigueur, dynamisme, esprit d'équipe.

e) La formation initiale : titulaire d'un diplôme (BAC + 4 ou plus) en informatique de gestion. (1.50 pt)

f) Les principales étapes du processus de recrutement : (1.50 pt)
- Identification des besoins en personnel ;
- recherche des candidats ;
- sélection ;
- intégration.

5) a) Le motif de diminution de l'effectif de DISWAY en 2011 : (0.75 pt)
- Le ralentissement de l'activité de DISWAY.

b) Deux conséquences possibles sur DISWAY : (1.50 pt)
- Réduction de charges salariales ;
- adaptation de l'effectif au niveau de l'activité ; …

N.B : Accepter toute réponse juste

6) a) Il s'agit d'une rémunération à prime ; (0.75 pt)

b) Justification : la rémunération comporte une base mensuelle à laquelle s'ajoute une prime variable. (1.50 pt)

c) Deux avantages : (1.50 pt)
- Facteur de motivation pour le personnel ;
- amélioration de la productivité de l'entreprise ; …

7) a) Les modes de formation : (1.50 pt)
- Formation interne ;
- Formation externe.

b) Les besoins en formation sont : (1.50 pt)
- Soit déterminés par le responsable hiérarchique ;
- soit exprimés par les collaborateurs eux-mêmes.

c) Les personnes ciblées par les programmes de formation de DISWAY : (1.50 pt)
- Force de vente ;
- Chef de produit.

N.B : Accepter également équipe commerciale.

d) Deux raisons justifiant la formation en Anglais chez DISWAY : (2.25 pts)
- La nature de l'activité de DISWAY ;
- La dimension internationale de DISWAY ;
- Les partenaires de DISWAY sont en général des anglophones.

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

Talamid.ma : للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع