هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

★★★

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة الاستدراكية 2016

- عناصر الإجابة -

RR 54

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

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

Corrigé indicatif

Cas : Compagnies d'assurance au Maroc

Dossier N°1 : Stratégie et croissance (29.25 pts)

1) a) Le secteur marocain d'assurance est fortement concentré : parmi 18 compagnies opérant sur le marché marocain, quatre opérateurs (Wafa Assurance, RMA Watanya, Axa Assurance Maroc et Saham Assurance) détiennent plus de 64,75 % de part de marché. (1.50 pt)

b) Deux effets positifs de cette concentration sur les clients : (0.75 pt)
- Services de qualité ;
- Offre diversifiées ;
- Prix compétitif.

N.B. retenir deux réponses correctes.

2) Voir annexe 1. (2.25 pts)

3) a) Wafa Assurance adopte : (3 pts)
- Une stratégie de différenciation : Wafa Assurance poursuit sa politique d'innovation afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle ;
- Une stratégie de développement du produit : Wafa Assurance vient d'enrichir son offre en lançant un nouveau pack : Wafa oTo WW.

b) Deux raisons justifiant ces choix stratégiques : (1.50 pt)
- Concurrence intense ;
- Abondance d'offres ;
- Faible fidélisation des assurés,…

N.B. retenir deux réponses correctes.

4) a) Le taux de variation de 2013 à 2014 du : (1.50 pt)
- Chiffre d'affaires : ((6078 – 5738) / 5738) x 100 = 5,92 %
- Résultat net : ((839 – 780) / 780) x 100 = 7,56 %

b) Lecture : (1.50 pt)

Le chiffre d'affaires de Wafa Assurance a enregistré une progression de 5,92 % en 2014 par rapport à 2013.

Le résultat net de Wafa Assurance a enregistré une hausse de 7,56 % en 2014 par rapport à 2013.

5) Un indicateur de croissance :

a) Quantitatif : (0.75 pt)
- Augmentation du chiffre d'affaires de 5,92 % en 2014 par rapport à 2013 ;
- Augmentation du résultat net de 7,56 % en 2014 par rapport à 2013.

N.B. retenir une réponse correcte.

b) Qualitatif : Innovation (0.75 pt)

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

6) Voir annexe 2. (6.75 pts)

7) Deux raisons économiques de l'internationalisation des assureurs marocains : (1.50 pt)

- Marché marocain fortement concurrentiel ;
- Marché national est l'un des plus matures du continent africain ;
- Recherche de nouveaux relais de croissance : le marché africain de l'assurance est un marché porteur ;

N.B. retenir deux réponses correctes.

8) La synthèse doit comprendre une introduction, un développement et une conclusion. (07.50 pts)

Eléments de la Synthèse	Points à traiter	
Introduction	Malgré un marché saturé et fortement concurrentiel, Wafa Assurance a pu conserver sa position de leader avec une part de 21,4%, et ce en mettant en œuvre différentes stratégies. ▪ Quelles sont les caractéristiques du marché marocain de l'assurance ? ▪ Quelles sont les stratégies adoptées par Wafa Assurance ? ▪ Quels sont les effets positifs de ces stratégies ?	(1.25 pt)
Développement	1. Les caractéristiques du marché marocain de l'assurance : un marché ouvert, diversifié et fortement concurrentiel ; un marché mature ; une clientèle difficile à fidéliser. 2. Les stratégies adoptées par Wafa Assurance : ▪ Différenciation : innover afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle en offrant des produits et services spécifiques à chaque client. ▪ Développement du produit : enrichir son offre en lançant un nouveau pack ciblant les acquéreurs de véhicule neufs. ▪ Internationalisation : Acquisition du groupe Colina. 3. Les effets positifs de ces stratégies : Augmentation du chiffre d'affaires de 5,92 % en 2014 par rapport à 2013 Augmentation du résultat net de 7,56 % en 2014 par rapport à 2013.	(1.75 pt) (1.75 pt) (1.75 pt)
Conclusion	Ces stratégies ont permis à Wafa Assurance de consolider sa position concurrentielle et d'améliorer ses performances. Toutefois, vu les caractéristiques de son marché, Wafa Assurance doit maintenir ses efforts d'innovation et d'ouverture sur le marché international notamment africain.	(1 pt)

Talamid.ma : للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines (29.25 pts)

1) a) L'utilité de la communication interne chez AXA Assurance Maroc : (1.50 pt)
- Créer un environnement de confiance et de respect : les collaborateurs travaillent en équipe, débattent ouvertement sur les problèmes, …
- Favoriser la cohésion et l'implication : les collaborateurs se sentent partie prenante d'une entité plus grande que leur propre service ou département, ...

b) Deux moyens de la communication interne : intranet, boîtes à idées, réunions périodiques, … (1.50 pt)

N.B. retenir deux réponses correctes.

2) a) Trois moyens de recrutement utilisés par AXA Assurance Maroc : (1.50 pt)
- Candidatures spontanées ;
- Le réseau «bouche à oreille» (recommandations) ;
- Forums dédiés au recrutement ;
- Les réseaux sociaux professionnels.

N.B. retenir trois réponses correctes.

b) Les principales étapes du processus de recrutement chez AXA Assurance Maroc : (3 pts)
- Identification des besoins en personnel ;
- Recherche de candidatures ;
- Sélection des candidats.

c) (3 pts)

	Rôle
Analyse du CV (1.50 pt)	Avoir une première image (impression) du candidat. Ou vérifier la conformité du CV avec le profil de poste.
Entretien d'embauche (1.50 pt)	Vérifier que le candidat dispose : ▪ D'une aisance relationnelle ; ▪ Des compétences techniques attendues ; ▪ D'une motivation pour le poste à pourvoir, …

3) a) AXA Assurance Maroc opte pour : (3 pts)
- Le recrutement interne : elle favorise la promotion et la mobilité interne.
- Le recrutement externe : elle reçoit des candidatures spontanées et participe régulièrement aux forums dédiés au recrutement.

b) Un avantage du recrutement interne : Absence de problème d'intégration, économie de coûts et de temps, … (1.50 pt)

Un avantage du recrutement externe : Injection d'un sang neuf dans l'organisation, intégration de nouvelles compétences, …

N.B. retenir un avantage pour chaque mode.

4) a) Deux objectifs de la formation continue chez SAHAM Assurance : (1.50 pt)
- Anticiper l'évolution des fonctions et des besoins spécifiques de ses collaborateurs ;
- Garantir les perspectives de carrière au sein de la Compagnie.

Talamid.ma : للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

b) (3 pts)

Mode de réalisation de la formation continue chez SAHAM Assurance	Illustration
Interne (1.50 pt)	SAHAM Assurance Academy propose des programmes et des parcours de formation adaptés dispensés aux collaborateurs internes.
Externe (1.50 pt)	14 collaborateurs internes ont bénéficié d'une formation certifiante dispensée par le Centre de Formation de la Profession de l'Assurance (organisme autonome).

5) a) Deux éléments du plan de formation de SAHAM Assurance : (1.50 pt)

- Bénéficiaires : 334 personnes formées ;
- Des programmes et des parcours de formation adaptés aux collaborateurs internes ;
- 82 actions de formation interne ont été réalisées.

N.B. retenir deux réponses correctes.

b) Deux actions de réalisation de la formation continue assurée par SAHAM Assurance : (1.50 pt)

- Formation en ligne ;
- Formation présentielle ;
- Formation mixte.

N.B. retenir deux réponses correctes.

6) a) L'outil de gestion de carrière chez SAHAM Assurance : L'entretien annuel d'évaluation. (0.75 pt)

b) L'utilité de cet outil : (1.50 pt)

- Evaluer les performances des collaborateurs.
- Etablir un dialogue avec les salariés ;
- Gérer les carrières des collaborateurs (formations, promotions).

7) a) La forme de rémunération adoptée par SAHAM Assurance : salaire à prime. (1.50 pt)

N.B. accepter également salaire mixte ou au mérite.

b) L'intérêt de cette forme de rémunération pour : (3 pts)

- Le collaborateur :
  - Rémunération juste et équitable ;
  - Rémunération motivante ;
  - Amélioration du niveau de vie ;
  - Reconnaître la contribution de chaque collaborateur au développement de l'entreprise ; …
- SAHAM Assurance :
  - Motiver et impliquer les collaborateurs à la réalisation des objectifs de l'entrepris ;
  - Augmenter la productivité des collaborateurs ;
  - Améliorer la compétitivité de la compagnie ; …

N.B. retenir deux réponses correctes.

Talamid.ma : للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع

Talamid.ma : هذا الملف تم تحميله من موقع

Annexe 1 : Diagnostic stratégique de « SAHAM ASSURRANCE » (2.25 pts)				
Eléments	Diagnostic Interne		Diagnostic Externe	
	Force (X)	Faiblesse (X)	Opportunité (X)	Menace (X)
Position de leader sur la branche Automobile transport et Accident corporels.	X			
Large couverture géographique avec le premier réseau exclusif au Maroc.	X			
Le marché africain de l'assurance est un marché porteur.			X	

Annexe 2 : Internationalisation et croissance des compagnies d'assurance (6.75 pts)				
Compagnie d'assurance	Stratégie d'Internationalisation		Mode de croissance	
	Modalité	Illustration	Interne (X)	Externe (X)
Saham Assurance (0.75 pt x 3)	Investissement direct à l'étranger	Acquisition du groupe Colina		X
Wafa Assurance (0.75 pt x 3)	Investissement direct à l'étranger	Création de filiales en Tunisie et au Sénégal.	X	
RMA Watanya (0.75 pt x 3)	Contrat de partenariat	Partenariat avec le Groupe Beneficial Life Insurance Company (BLIC)		X

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