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

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة العادية 2015
- الموضوع -

NS 54

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

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.
- La page N° 7 est à compléter et à rendre avec la copie.

Barème

Dossiers	Barème
▪ Dossier N°1 : Stratégie et croissance	10.00 pts
▪ Dossier N°2 : Gestion des ressources humaines	09.50 pts
Présentation de la copie……	0.50 pt
Note totale ……	20 pts

Présentation de l'entreprise

Dénomination sociale : disway S.A

Forme juridique : Société anonyme à directoire et conseil de surveillance.
Capital social : 188 576 200 MAD
Activité : Distribution du matériel informatique et télécom.
Siège social : Lotissement « La Coline II » n°8 Sidi Maârouf. Casablanca.

+ | inscription.ma

Dossier N°1 : Stratégie et croissance

Document 1.1 : Naissance de DISWAY

Le 29 avril 2010, un nouveau champion national est né : DISWAY. Il est issu de la fusion entre Distrisoft Et Matel Pc Market, les deux distributeurs de matériels et logiciels informatiques cotés de la place.
DISWAY devient ainsi le premier opérateur de la distribution en gros du matériel informatique et télécom au Maroc. Elle offre un éventail très large de marques internationales de grands éditeurs et constructeurs informatiques.
DISWAY bénéficie de l'expérience avérée des deux sociétés fusionnées dont elle est issue. En effet, de part et d'autre, les équipes s'attelaient à améliorer en continu les services logistiques offerts aux clients et aider ainsi la clientèle à gérer ses coûts d'approvisionnement de manière plus efficace.

Source : www.disway.com

Document 1.2 : « Maroc Numéric »

Le secteur informatique est identifié comme un secteur porteur d'une dynamique de croissance qui a un effet moteur sur l'ensemble de l'économie marocaine. Aussi, les pouvoirs publics ont mis en place des stratégies pour accompagner et faciliter son développement. Ainsi, le Ministère en charge du secteur a rendu public en 2009 une «Stratégie nationale pour la société de l'information et l'économie numérique» appelée «Maroc Numéric 2013». Les priorités fixées par cette stratégie sont les suivantes :

- Rendre accessible aux citoyens l'Internet Haut Débit et favoriser l'accès aux échanges et à la connaissance ;
- Inciter à l'informatisation des Petites et Moyennes Entreprises pour accroître leur productivité.

Source : www.cdvm.gov.ma

Document 1.3 : Orientations stratégiques de DISWAY

L'activité de DISWAY a été principalement marquée par les évènements suivants :

- La réduction des dépenses d'investissement de l'Etat de 14,7% ;
- Le ralentissement général de la demande intérieure au Maroc du fait de la persistance de la crise internationale et de ses répercussions sur les principaux agrégats économiques du pays.

Compte tenu de ce qui précède, le management de DISWAY a défini les orientations stratégiques comme plan d'actions pour l'année 2012 **(voir annexe 1 page 7).**

Source : www.cdvm.gov.ma

Document 1.4 : DISWAY lance sa propre marque YOOZ

En décembre 2013 et alors que son secteur d'activité était en perte de vitesse, DISWAY, lance sa propre marque de tablettes Yooz sur le marché national. Résultat des courses : Yooz a conquis le marché, avec un succès fulgurant qui va au-delà du Maroc en termes de ventes. Le management revendique fièrement d'ailleurs une part de marché de 14% au Maroc. «Cela nous place en 3ème position juste après Samsung et Apple», laisse entendre un responsable de DISWAY.
Le secret de la marque ? Une politique de prix bien pensée qui répond à un besoin réel de la population. En effet, DISWAY met des produits sur le marché avec des prix très accessibles à tout public. Selon le cabinet IDC (International Data Corporation), Les tablettes et Smartphones devraient garder cette tendance haussière sur les prochaines années.
DISWAY a introduit sur le marché marocain, pour la première fois, des claviers intégrant la possibilité de saisir des textes en Amazigh. Une innovation qui vise à séduire encore plus le client marocain.

Sources : Le matin du 12/03/2014
www.challenge.ma

+ | inscription.ma

Document 1.5 : Performances de DISWAY

Comptes consolidés en Millions MAD	2012	2013
Chiffre d'affaires	1 309,5	1 291,8
Résultat d'exploitation	56,5	54,5
Résultat net part du groupe	31,5	30,9

En 2014, DISWAY continue de résister à la morosité du marché national des ordinateurs due à la contraction de 15 % des ventes nationales des PC. Ce repli a été compensé par une surperformance, des écoulements de tablettes de 218% à 345 000 unités et la croissance de 79% des ventes de la filiale DISWAY Tunisie. Partant, le chiffre d'affaires du groupe s'est amélioré de 11,4% pour s'élever à 1430 millions MAD, le résultat d'exploitation s'est redressé de 7,7% à 58,7 millions MAD et le résultat net part du groupe s'est envolé à 29,1% à près de 40 millions MAD par rapport à 2013.

Source : Supplément de la vie économique du 25/04/2014

Document 1.6 : Axes de développement

En 2008, DISWAY a lancé un nouveau projet en joint-venture avec le groupe SCH, pour la création de B'Ware Maroc, société spécialisée dans la distribution des produits IBM.
En 2010, la société a accentué son effort d'investissement dans le cadre du projet d'aménagement des nouveaux locaux. En effet, les investissements relatifs aux bâtiments et terrains bâtis s'établissent à 10,6 millions de dirhams.
En 2013, DISWAY rachète 50% des actions détenues par le groupe SCH dans la société B'WARE Maroc. DISWAY détient désormais 100% de cette filiale.

Source : www.cdvm.gov.ma

+ | inscription.ma

Travail à faire N°1/ (10 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	a) Schématiser le regroupement réalisé entre Matel Pc Market et Distrisoft ; b) Nommer la forme de concentration résultant de ce regroupement.	0.50 pt 0.25 pt
2	Identifier le métier de DISWAY.	0.25 pt
3	a) Relever du document 1.1, deux forces de DISWAY ; b) Montrer que la stratégie « Maroc Numéric » constitue une opportunité pour DISWAY; c) Dégager deux menaces déterminant les orientations stratégiques de DISWAY en 2012 ; d) Rappeler l'utilité du diagnostic stratégique pour une entreprise.	0.50 pt 0.50 pt 0.50 pt 0.25 pt
4	Compléter l'annexe N°1, page 7.	1.50 pt
5	a) Montrer que DISWAY adopte une stratégie de différenciation pour son produit Yooz ; b) Citer un avantage et une limite de cette stratégie.	0.50 pt 0.25 pt
6	Relever deux indicateurs quantitatifs de croissance de DISWAY en 2014.	0.25 pt
7	a) Représenter graphiquement l'évolution du chiffre d'affaires réalisé par DISWAY entre 2012 et 2014 ; b) Interpréter cette évolution.	0.50 pt 0.50 pt
8	Compléter l'annexe N° 2, page 7.	1.25 pt
9	Synthèse : DISWAY a décidé de commercialiser sa propre marque Yooz. Vous êtes appelé à présenter dans une synthèse structurée comportant une introduction, un développement et une conclusion, une appréciation argumentée, de 14 lignes, de cette décision stratégique en mettant l'accent sur les points suivants : ▪ Les raisons de cette décision stratégique ; ▪ Les performances du produit Yooz ; ▪ Les facteurs explicatifs du succès du produit Yooz ; ▪ Les perspectives de développement du produit Yooz.	2.50 pts

Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines

Document 2.1 : Style de management

« Le développement d'une entreprise repose sur plusieurs aspects parmi lesquels la vision Ressources Humaines. Il faut dans un premier temps savoir s'entourer.», insiste le Président du Directoire. N'importe quel manager a besoin de constituer une équipe au fur et à mesure que la structure grandit. Cette démarche adoptée par DISWAY a impliqué un certain nombre d'ajustements, notamment d'ordre managérial, puisque le management a dû déléguer des tâches aux collaborateurs compétents en la matière qui prennent aujourd'hui le relais sur un certain nombre de volets. « Le patron ne peut pas être sur tous les fronts. Le rôle le plus important d'un dirigeant est de mettre en place des stratégies, des process mais aussi de recruter et apprendre à déléguer.», note le Président du Directoire de DISWAY.

Source : Les Eco du 23/10/2014

+ | inscription.ma

Document 2.2 : Avis de recrutement

Vous voulez intégrer une entreprise performante sur un marché porteur, vous êtes intéressé par la distribution informatique, vous êtes une personne ambitieuse, dynamique et motivée.
Rejoignez dès à présent notre équipe, si notre offre correspond à votre profil.

Chef de produit

Votre mission :
- Etudier et lancer l'achat et l'approvisionnement du produit ;
- établir des tarifs et des promotions ;
- animer et stimuler la force de vente ;
- faire le suivi des clients et de leurs besoins.

Votre profil :
- Titulaire d'un diplôme (Bac+4) ou plus en informatique de gestion ;
- expérience de 5 ans dans la vente de matériel informatique ;
- bonne connaissance des grandes marques présentes sur le marché marocain.

Vos qualités :
- Sérieux, rigueur, dynamisme, esprit d'équipe.

Votre rattachement :
- Rattaché au Directeur Commercial/Marketing.

Faites-nous parvenir votre Curriculum Vitae et lettre de motivation, par email (emploi@disway.com).
Notre offre ne correspond pas à vos attentes ? Envoyez-nous votre candidature spontanée à (candidature@disway.com**)**, nous vous contacterons si un poste intéressant pour vous se libère.

Source : www.disway.com

Document 2.3 : Evolution de l'effectif

En 2011 et consécutivement au ralentissement de l'activité, l'effectif de DISWAY a connu une diminution de 14,8% soit un départ de 35 personnes par rapport à 2010. Les employés ont ainsi été les principaux concernés par les départs (26 personnes) durant cette période, suivis des cadres (5 personnes) et des responsables (4 personnes).

Document 2.4 : Rémunération

Les salariés de DISWAY sont rémunérés sur une base mensuelle. Un système d'intéressement, à travers l'introduction d'une prime variable, a été mis en place en 2009 et prévoit une distribution semestrielle en fonction de l'atteinte d'objectifs fixés (sauf pour les commerciaux, prime trimestrielle).

Document 2.5 : Formation

Le personnel bénéficie de programmes réguliers de formation commerciale prodiguée aussi bien en interne qu'en externe, pour répondre aux besoins en formation exprimés par les collaborateurs et/ou identifiés par leur supérieur hiérarchique. La formation en interne profite généralement à la force de vente. En externe, les chefs de produits jouissent en outre de formations auprès des constructeurs partenaires de la société à l'occasion de la mise sur le marché d'un nouveau produit. Ces formations peuvent déboucher sur une certification pour certains produits.
Par ailleurs, le personnel bénéficie de programmes réguliers de formation en anglais qui profitent généralement aux chefs de produit ainsi qu'au reste de l'équipe commerciale.

Source des documents 2.3, 2.4 et 2.5 : www.cdvm.gov.ma

+ | inscription.ma

Travail à faire N°2 (09.50 pts)		
N°	**Questions**	**Barème**
1	Préciser, à partir des documents, les domaines de la GRH mis en œuvre par DISWAY.	0.50 pt
2	Expliquer la phrase soulignée dans le document 2.1 ;	0.75 pt
3	a) Nommer le style de commandement qui se rapproche le plus au management de DISWAY ;	0.50 pt
	b) Justifier votre réponse.	0.50 pt
4	a) Relever, à partir de l'avis de recrutement, les moyens de recrutement utilisés par DISWAY ;	0.50 pt
	b) En déduire le mode de recrutement ;	0.50 pt
	c) Rappeler un avantage et une limite de ce mode de recrutement ;	0.50 pt
	d) Relever deux qualités personnelles recherchées dans l'avis de recrutement ;	0.50 pt
	e) Repérer la formation initiale mentionnée dans l'avis de recrutement ;	0.50 pt
	f) Enumérer les principales étapes du processus de recrutement.	0.50 pt
5	a) Dégager la cause de diminution de l'effectif de DISWAY en 2011 ;	0.25 pt
	b) Présenter deux conséquences possibles de cette diminution sur DISWAY.	0.50 pt
6	a) Identifier la forme de rémunération adoptée par DISWAY ;	0.25 pt
	b) Justifier votre réponse ;	0.50 pt
	c) Rappeler deux avantages de cette forme de rémunération.	0.50 pt
7	a) Préciser les modes de formation prodiguée par DISWAY ;	0.50 pt
	b) Relever la procédure de détermination des besoins en formation de son personnel ;	0.50 pt
	c) Identifier les personnes ciblées par les programmes de formation de DISWAY ;	0.50 pt
	d) Donner deux raisons justifiant la formation en anglais chez DISWAY.	0.75 pt

+ | inscription.ma

A compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1 : Orientations stratégiques de DISWAY

Actions stratégiques	Stratégie adoptée	Un avantage de la stratégie adoptée
Poursuivre l'effort d'optimisation et de rationalisation des charges.	……..	……..
Amorcer une diversification géographique sur les pays d'Afrique de l'Ouest.	……..	……..

Annexe 2 : Axes de développement de DISWAY

Dates	Opérations	Mode de croissance	Modalités de croissance
2008	DISWAY a lancé un nouveau projet en joint-venture avec le groupe SCH.	……..	Contrat de partenariat
2010	……..	……..	Investissement : Augmentation des capacités de production
2013	Rachat de 50% des actions détenues par le groupe SCH dans la société B'WARE Maroc.	……..	……..

+ | inscription.ma

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

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا
الدورة العادية 2015
- عناصر الإجابة -

NR 54

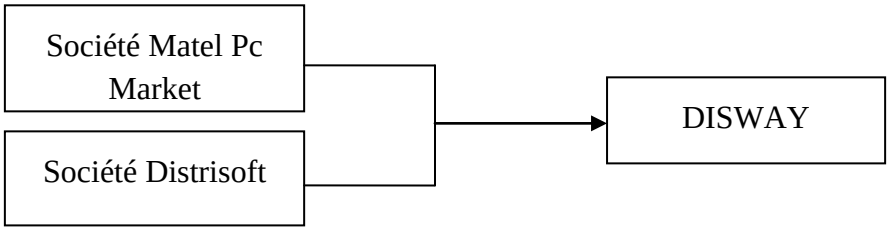
2	مدة الإنجاز	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة
3	المعامل	شعبة علوم الاقتصاد والتدبير: مسلك علوم اقتصادية	الشعبة أو المسلك

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.

+ | inscription.ma

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.**

+ | inscription.ma

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.

inscription.ma

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.

+ | inscription.ma