



الصفحة

1  
3



الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا  
دورة 2011  
عناصر الإجابة

3	المعامل	TR54	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة
2	مدة الإجتياز	شعبة العلوم الاقتصادية والتدبير : مسلك العلوم الاقتصادية		الشعب (ة) أو الممثلة

Corrigé indicatif

Cas : Méditel

Dossier 1 : stratégie et croissance/28.50pts

- 1-
  - a- Le métier de méditel : opérateur global de télécommunication (0.75 pt)  
(téléphonie fixe, internet, 3G) ;
  - b- La mission de méditel : mise sur le marché d'offres adaptées aux besoins de la clientèle. (0.75 pt)
- 2-
  - a- C'est une finalité sociétale. (0.75 pt)
  - b- (03 pts)
    - Améliorer l'image de marque de méditel ;
    - Renforcer la notoriété de méditel ;
    - Label d'entreprise citoyenne ;
    - Attractivité de la marque et donc amélioration de la compétitivité.
- 3- Diagnostic externe (03 pts)
  - Opportunités : 3 licences (libéralisation du secteur de télécommunication), marché en expansion, large clientèle; baisse des tarifs des terminaisons.
  - Menaces : Concurrence exacerbée, clientèle de plus en plus exigeante, multiplicité d'offres. (Retenir au moins deux opportunités et deux menaces)
- 4-
  - a- Stratégie de différenciation (spécialisation) ; (01.50 pt)
  - b- Lancement des cartes microsim, innovation, de nouvelles technologies et de solutions. (02.25 pts)
- 5- (04.50pts)

Eléments	Mode de croissance	Justification
Méditel	Croissance interne	Investissement Cartes microsim
France télécom	Croissance externe	Prise de participation dans le capital de méditel

6- Les synergies sont :

(01.50pt)

- Savoir faire marketing, commercial, technique ;
- Développement stratégique de méditel dans les activités mobile voix, mobile données, marché entreprises ;
- Echange de savoir faire en matière de gestion (surtout GRH).

7-

a- Les indicateurs de croissance sont :

(02.25 pts)

- Augmentation des revenus nets de 11% ;
- Progression de l'Ebitda de 9% ;
- Augmentation du résultat net de 91% ;
- Progression du parc clients de 10%.

b-

(02.25 pts)

- Dynamisme commercial ;
- Expertise et savoir faire capitalisé ;
- Qualité des ressources humaines marocaines de méditel ;
- Pertinence de sa stratégie de développement ;
- Marché en expansion.

8- L'élève doit traiter les points suivants :

(06 pts)

- La situation du marché des télécommunications ;
  - Concurrence de plus en plus acharnée ;
  - Multiplicité des offres ;
  - Marché en pleine expansion ;
  - Libéralisation du marché ;
  - Trois opérateurs ;
  - ...
- La stratégie poursuivie
  - Différenciation de l'offre et des services ;
  - Innovation ;
  - Engagement sociétal ;
  - ...
- L'évolution des indicateurs de méditel :
  - Progression des performances économiques et financières ;
  - Conquête de nouveaux marchés ;



## Dossier 2: GRH/30 pts

1-

a- Schéma du processus de recrutement :

(04.50 pts)

Expression du besoin → recherche (prospection interne et externe) → sélection des CV →  
entretien → signature du contrat → intégration.

b- Assurer l'adéquation entre le poste et le profil (choisir le meilleur candidat pour occuper le poste à pourvoir).

(01.50 pt)

2- L'intérêt de la prospection interne :

(06 pts)

- Pour méditel :

- Minimiser le coût du recrutement ;
- Faciliter l'intégration ;
- Bénéficier de l'expérience de ses salariés.

- Pour le personnel :

- Motiver le personnel ;
- Bénéficier d'une promotion.

3- Moyens de sélection

(06 pts)

Moyens de sélection	utilité
Examen du CV	Donner des informations diversifiées et complètes sur le candidat
Entretien	Connaître et évaluer le comportement et la personnalité du candidat

4- Deux actions : Tutorat, séminaires d'intégration, accueil...

(03 pts)

5-

a- Programmes de formation, modalités, durée...

(03 pts)

b- L'utilité de la formation pour méditel :

(06pts)

- Adapter le personnel aux nouvelles exigences du métier ;
- Motiver le personnel ;
- Améliorer les compétences du personnel et par conséquent mieux satisfaire la clientèle ;
- Maintenir et améliorer sa compétitivité.

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

