

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE
SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION
TOUTES SPÉCIALITÉS

SECOND GROUPE D'ÉPREUVES
Session 2010

MANAGEMENT DES ORGANISATIONS
ÉPREUVE ORALE DE CONTRÔLE

Temps de préparation : 20 minutes.

Durée de l'épreuve : 20 minutes.

Coefficient 4.

Éléments de Corrigé n° 10MGT2.5C

Vous analyserez la situation de management présentée en annexe en effectuant les travaux suivants :

1. Caractérisez l'organisation Capt'sol (type, taille, statut juridique, ressources, champ d'action, finalité, objectifs).

☒ Type : Entreprise privée familiale de type industriel, à but lucratif

☒ Taille : PME (180 salariés)

☒ Statut juridique : SARL familiale

☒ Ressources :

○ Humaines : 180 salariés en 2008, 186 après l'ouverture des deux bureaux de vente

○ Matérielles : Un site en Savoie et deux bureaux de vente dans le Sud et en Bretagne

Financières : Capital social de 80 000 €

☒ Champ d'action : Marché national

Finalité : réalisation du profit pour assurer sa pérennité.

☒ Objectifs : Doubler son chiffre d'affaires en trois ans « 20 millions à 40 millions » en améliorant sa couverture nationale.

2. Quelle stratégie Capt'sol a-t-elle adopté pour atteindre son objectif ? Quel avantage majeur est attendu de cette stratégie ?

Une stratégie d'externalisation :

L'entreprise choisit d'ouvrir des bureaux de vente dans le Sud et la Bretagne et de sous-traiter l'ensemble de la partie technique : installation, SAV.

Avantage :

Avantage : meilleure présence commerciale en région, sans avoir à supporter les coûts liés à l'embauche de techniciens et à l'achat d'ateliers.

3. À quels problèmes de management s'est heurté le dirigeant ?

Le dirigeant s'est heurté au problème d'implantation en région : il n'a pas trouvé d'entreprise à racheter.

4. Précisez la pertinence des solutions retenues pour faire face à ce problème de management.

Solutions	Pertinence des solutions
Ouverture de 2 bureaux commerciaux en région	Rapproche l'entreprise de ses clients Évite le rachat de locaux, l'embauche de techniciens Supprime les frais de déplacement
Recrutement des équipes auprès des Pôles Emplois locaux	Les commerciaux connaissent la région et seront plus rapidement efficaces en s'adaptant aux besoins locaux