



الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا  
الإطار المرجعي لمادة الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات-2010-  
شعبة العلوم الاقتصادية  
*Sciences économiques*  
*Economie organisation administrative des entreprises*

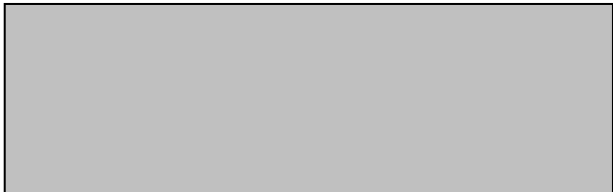
I- Programme :

1<sup>ère</sup> PARTIE : LA STRATEGIE ET LA CROISSANCE

| Contenus                                                                                                                                                      | Recommandations et Précisions                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1- Notion de stratégie</b><br>1-1 Nécessité d'une stratégie pour l'entreprise<br><br>1-1-1- Les finalités économiques<br><br>1-1-2- Les finalités sociales | 1-1-<br>Défis : la mondialisation, le progrès technique, l'environnement écologique, l'énergie<br>Définition de la stratégie d'entreprise<br>1-1-1<br>Notion de finalité<br>Rentabilité : création de valeur, augmentation du profit et des parts<br>Longévité : survie, croissance, indépendance<br>1-1-2 Finalités sociales : politique sociale, distribution de revenus<br>Finalités sociales sociétales : protection de l'environnement, l'entreprise « citoyenne », respect de l'éthique. | 1-2-<br>Défis : la mondialisation, le progrès technique, l'environnement écologique, l'énergie<br>Définition de la stratégie d'entreprise<br>1-1-1<br>Notion de finalité<br>Rentabilité : création de valeur, augmentation du profit et des parts<br>Longévité : survie, croissance, indépendance<br>1-1-2 Finalités sociales : politique sociale, distribution de revenus<br>Finalités sociales sociétales : protection de l'environnement, l'entreprise « citoyenne », respect de l'éthique. |

الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا : الإطار المرجعي لاختبار مادة الاقتصاد والتنظيم الإداري و المقاولات: شعبة العلوم الاقتصادية  
-2010-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات : الهاتف/52 0537.71.44.53 - الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : [cne@men.gov.ma](mailto:cne@men.gov.ma) ص 1 من 13

|                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>2- La planification stratégique</b><br/>2-1- Définition de la planification stratégique</p> <p>2-2- Mise en place de la planification stratégique<br/>2-2-1- Le diagnostic<br/>2-2-2- Le plan stratégique<br/>2-2-3- Les plans opérationnels<br/>2-2-4 - Les budgets</p> | <p>2-1 Définition<br/>Les outils de la planification (prévision, prospective)<br/>Les caractéristiques de la planification (la durée ou l'horizon, le champ et la démarche)</p> <p>2-2-1 Définition et place du diagnostic dans le processus de planification<br/>Distinction : diagnostic interne et externe<br/>2-2-2 Définition et lien avec le diagnostic<br/>2-2-3 Définition et lien avec le plan stratégique<br/>2-2-4 Définition et rôle des budgets<br/>Schéma récapitulatif du processus de planification, intégrant la phase de contrôle et la rétroaction<br/>Avantages et limites de la planification.</p> |  <p>2-2-1 Définition et place du diagnostic dans le processus de planification<br/>Distinction : diagnostic interne et externe<br/>2-2-2 Définition et lien avec le diagnostic</p>                                                                                                                      |
| <p><b>3- Les options stratégiques</b></p> <p>3-1 Notion de stratégie de spécialisation</p> <p>3-2 Notion de stratégie de diversification</p>                                                                                                                                   | <p>Définition de la spécialisation stratégique<br/>Notion de métier<br/>3-1<br/>La pénétration du marché (stratégie de domination par les coûts, stratégie de différenciation, politique de niche, politique de créneau)<br/>Le développement du marché (extension géographique ou nouveaux clients)<br/>La stratégie de dégagement<br/>La stratégie de recentrage<br/>Avantages et limites<br/>3-2<br/>Définition de la diversification stratégique (et non commerciale)</p>                                                                                                                                           | <p>Définition de la spécialisation stratégique<br/>Notion de métier<br/>3-1<br/>La pénétration du marché (stratégie de domination par les coûts, stratégie de différenciation, politique de niche, politique de créneau)<br/>Le développement du marché (extension géographique ou nouveaux clients)<br/>La stratégie de dégagement<br/>La stratégie de recentrage<br/>Avantages et limites<br/>3-2<br/>Définition de la diversification stratégique (et non commerciale)</p> |

|                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                | Diversification selon l'objectif (diversification de placement, de redéploiement et/ou de confortement)<br>Avantages et limites                                                                                                                                                                                                                                                                               | Diversification selon l'objectif (diversification de placement, de redéploiement et/ou de confortement)<br>Avantages et limites                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 3-3 Notion de stratégie d'impartition          | 3-3<br>Définition<br>Partenariats inter entreprises (sous-traitance, cession de licence, concession, franchise)<br>Autres formes d'impartition (groupement d'intérêt économique, filiale commune ou joint-venture)<br>Avantages et limites                                                                                                                                                                    | 3-3<br>Définition<br>Partenariats inter entreprises (sous-traitance, cession de licence, concession, franchise)<br>Autres formes d'impartition (groupement d'intérêt économique, filiale commune ou joint-venture)<br>Avantages et limites                                                                                                                                                                    |
| 3-4 Notion de stratégie d'intégration          | 3-4<br>Définition<br>Intégration verticale (en amont, en aval, filière)<br>Intégration horizontale<br>notion de taux d'intégration<br>Les modalités de l'intégration (la fusion, la fusion absorption, la scission).<br>Avantages et limites                                                                                                                                                                  | 3-4<br>Définition<br>Intégration verticale (en amont, en aval, filière)<br>Intégration horizontale<br>notion de taux d'intégration<br>Les modalités de l'intégration (la fusion, la fusion absorption, la scission).<br>Avantages et limites                                                                                                                                                                  |
| 3-5 Notion de stratégie d'internationalisation | 3-5<br>Définition<br>Raisons liées aux mutations de l'environnement de l'entreprise<br>Facteurs techniques, politiques, économiques, juridiques<br>L'exportation (directe, indirecte, exportation associée)<br>Le réseau de distribution (réseau sans investissement, investissement direct)<br>Cadres juridiques différents, nouvelles pratiques d'affaires, risques politiques économiques et/ou financiers | 3-5<br>Définition<br>Raisons liées aux mutations de l'environnement de l'entreprise<br>Facteurs techniques, politiques, économiques, juridiques<br>L'exportation (directe, indirecte, exportation associée)<br>Le réseau de distribution (réseau sans investissement, investissement direct)<br>Cadres juridiques différents, nouvelles pratiques d'affaires, risques politiques économiques et/ou financiers |
| <b>4- La croissance de l'entreprise</b>        | <b>4-1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>4-1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4-1- Définition de la croissance                                                                                                                                                                                                | Définition<br>Objectifs en termes de coût (les économies d'échelle)<br>Objectifs en termes d'efficacité (effets d'apprentissage et d'expérience, taille critique, pouvoir de négociation, les effets de synergie.... | Définition<br>Objectifs en termes de coût (les économies d'échelle)<br>Objectifs en termes d'efficacité (effets d'apprentissage et d'expérience, taille critique, pouvoir de négociation, les effets de synergie.... |
| 4-2 Mesure de la croissance<br>4-2-1 taux de croissance                                                                                                                                                                         | 4-2-1<br>Formule<br>Application à travers un exemple simplifié                                                                                                                                                       | 4-2-1<br>Formule<br>Application à travers un exemple simplifié                                                                                                                                                       |
| 4-2-2 Représentation graphique d'évolution                                                                                                                                                                                      | 4-2-2<br>Elaboration d'un graphique (évolution d'un indicateur d'activité en fonction du temps).                                                                                                                     | 4-2-2<br>Elaboration d'un graphique (évolution d'un indicateur d'activité en fonction du temps).                                                                                                                     |
| 4-3- Les modes de croissance<br>4-3-1- La croissance interne<br>4-3-1-1- Définition<br>4-3-1-2- Avantages<br>4-3-1-3- Limites<br>4-3-2- La croissance externe<br>4-3-2-1- Définition<br>4-3-2-2 - Avantages<br>4-3-2-3- Limites | 4-3<br>Les modalités juridiques (prise de participation, fusion, fusion absorption, apport partiel d'actif)<br>Les modalités financières (OPA, OPE, OPV, ramassage boursier)                                         | 4-3<br>Les modalités juridiques (prise de participation, fusion, fusion absorption, apport partiel d'actif)<br>Les modalités financières (OPA, OPE, OPV, ramassage boursier)                                         |
| <b>5- La concentration des entreprises</b><br>5-4-1- Définition<br><br>5-4-2 Causes de la concentration<br>5-4-3 Formes de la concentration<br>5-4-3-1- Horizontale<br>5-4-3-2- Verticale<br>5-4-3-3- Conglomérat               | 5-4-1 Concentration par secteur d'activité et/ou branche<br>5-4-2 causes externes et causes internes<br><br>5-4-3-1 et 5-4-3-2 Définition<br><br>5-4-3-3<br>Définition<br>Notion de Holding                          | 5-4-1 Concentration par secteur d'activité et/ou branche<br>5-4-2 causes externes et causes internes<br><br>5-4-3-1 et 5-4-3-2 Définition<br><br>5-4-3-3<br>Définition<br>Notion de Holding                          |

|                                                                                      |                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5-4-4- Conséquences de la concentration<br>5-4-4-1- Economiques<br>5-4-4-2- Sociales | 5-4-4-1 Conséquences positives et négatives<br>5-4-4-2 Licenciements, délocalisation, quasi monopole<br>Rôle de l'Etat : contrôle des regroupements. | 5-4-4-1 Conséquences positives et négatives<br>5-4-4-2 Licenciements, délocalisation, quasi monopole<br>Rôle de l'Etat : contrôle des regroupements. |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 2ème PARTIE : LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

| Contenus                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Recommandations et Précisions                                                                               | Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <b>1- Les enjeux de la GRH</b><br>1-1- Les changements technologiques<br>1-2- Les changements économiques et sociaux                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1-1 et 1-2 Principaux traits distinctifs.                                                                   |                                                                       |
| <b>2- Les domaines de la GRH</b><br>2-1- La gestion du personnel<br>2-2- Les relations sociales<br>2-3- La formation<br>2-4- La communication<br>2-5- La rémunération<br>2-6- Les motivations du personnel                                                                                                                                                                                                                                             | 2-1 à 2-6<br>Définitions                                                                                    | 2-1 à 2-6<br>Définitions                                              |
| <b>3- Les relations humaines dans l'entreprise</b><br><u>3-1- Analyses théoriques de la relation entre l'homme et le travail</u><br>3-1-1 Les auteurs classiques (Fayol et Taylor)<br>3-1-2 Le mouvement des relations humaines (E. Mayo)<br>3-1-3 La pyramide des besoins de Maslow<br>3-1-4 Les facteurs de motivation selon Herzberg<br>3-1-5 L'organisation participative (Likert)<br><u>3-2- Les styles de commandement</u><br>3-2-1- Autoritaire | 3-1-1 à 3-1-5<br>Définitions et principaux traits distinctifs.<br><br><br><br><br><br><br><br>3-2-1 à 3-2-4 |                                                                       |

الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا : الإطار المرجعي لاختبار مادة الاقتصاد و التنظيم الإداري و المقاولات: شعبة العلوم الاقتصادية

-2010-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات الهاتف 0537.71.44.53 / 52 - الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الإلكتروني : [cne@men.gov.ma](mailto:cne@men.gov.ma) ص 5 من 13

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3-2-2- Paternaliste<br>3-2-3- Démocratique<br>3-2-4- Participatif<br>3-3- <u>La communication interne</u><br>3-3-1 La communication interne<br>3-3-1-1- Rôle informatif<br>3-3-1-2- Rôle social<br>3-3-2- Rôle des instances de représentation du personnel<br><br><b>4- Le recrutement</b><br>4-1- <u>La détermination des besoins</u><br>4-1-1- Les profils de poste<br><br>4-1-2- Le marché du travail<br>4-2- <u>Les moyens de recrutement</u><br>4-2-1- Les annonces<br>4-2-2- Les salons<br>4-2-3- Les candidatures spontanées<br>4-2-4- Les stages et travaux intérimaires<br>4-2-5- Les recommandations<br>4-2-6- Le recrutement par Internet<br>4-3- <u>La sélection des candidats</u><br>4-3-1- Le recueil des candidatures<br>4-3-2- Les méthodes de sélection<br>4-3-2-1- CV<br><br>4-3-2-2- Tests psychotechniques<br>4-3-2-3- Essais professionnels<br>4-3-2-4- Attestations de travail<br>4-3-2-5- Entretiens d'embauche<br>4-4- <u>La phase d'intégration</u><br>4-4-1- L'accueil<br>4-4-2- Les formalités administratives | Définitions et principaux traits distinctifs.<br>Comparaison entre les différents styles<br><br>3-3-1 Définition ;<br>3-3-1-1 Définitions<br>3-1-2-2 Définitions<br>3-3-2<br>Types et composition ;<br>Rôles<br><br>4-1-1<br>Définitions ; Tracé de profil de poste à partir d'un ou deux exemples.<br><br>4-1-2<br>Définition<br>4-2-1 à 4-2-6<br>Définitions<br>Comparaison entre les différents moyens de recrutement.<br><br>4-3-1 Définition.<br><br>4-3-2-1<br>Définition<br>Analyse de CV à partir d'un ou 2 exemples.<br>4-3-2-2 à 4-3-2-5<br>Définitions.<br><br>4-4-1 et 4-4-2<br>Définitions | Définitions et principaux traits distinctifs.<br>Comparaison entre les différents styles<br><br>3-3-1 Définition ;<br>3-3-1-1 Définitions<br>3-1-2-2 Définitions<br>3-3-2<br>Types et composition ;<br>Rôles<br><br>4-1-1<br>Définitions ; Tracé de profil de poste à partir d'un ou deux exemples.<br><br>4-1-2<br>Définition<br>4-2-1 à 4-2-6<br>Définitions<br>Comparaison entre les différents moyens de recrutement.<br><br>4-3-1 Définition.<br><br>4-3-2-1<br>Définition<br>Analyse de CV à partir d'un ou 2 exemples.<br>4-3-2-2 à 4-3-2-5<br>Définitions.<br><br>4-4-1 et 4-4-2<br>Définitions |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>5- La formation</b><br/> 5-1 Les objectifs de la formation<br/> 5-1-1- L'objectif économique pour l'entreprise<br/> 5-1-2- L'objectif personnel pour les individus<br/> 5-2- Les modalités de la formation<br/> 5-2-1- La formation initiale<br/> 5-2-2- La formation continue<br/> 5-3- Le plan de formation</p> <p><b>6- La gestion des carrières</b><br/> 6-1- L'entretien annuel d'évaluation<br/> 6-2- Le bilan des compétences</p> | <p>5-1-1 Principaux objectifs pour l'entreprise.<br/> 5-1-2 Principaux objectifs pour les individus.<br/> 5-2-1 et 5-2-2<br/> Définition ;</p> <p>5-3<br/> Définition<br/> Etapes.<br/> Schéma de synthèse.</p> <p>6-1 et 6-2<br/> Définition ;<br/> Intérêt.</p> | <p>5-1-1 Principaux objectifs pour l'entreprise.<br/> 5-1-2 Principaux objectifs pour les individus.<br/> 5-2-1 et 5-2-2<br/> Définition ;</p> <p>5-3<br/> Définition<br/> Etapes.<br/> Schéma de synthèse.</p> <p>6-1 et 6-2<br/> Définition ;<br/> Intérêt.</p> |
| <p><b>7- Le plan social</b><br/> 7-1- La préretraite<br/> 7-2- Le licenciement économique</p> <p>7-3- Le temps aménagé</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>7-1 et 7-2<br/> Définition ;<br/> Motifs ;<br/> Conséquences.</p> <p>7-3<br/> Définition ;<br/> Motifs ;<br/> Types (aménagement de la journée de travail, aménagement de la semaine de travail et aménagement de l'année de travail).<br/> Conséquences.</p>  | <p>7-1 et 7-2<br/> Définition ;<br/> Motifs ;<br/> Conséquences.</p>                                                                                                          |
| <p><b>8- La rémunération</b><br/> 8-1- Définition<br/> 8-2- Les objectifs d'une politique de rémunération<br/> 8-1-1- Pour l'entreprise</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>8-1<br/> Définition de la rémunération.</p> <p>8-1-1- Principaux objectifs pour l'entreprise.<br/> 8-2-1- Principaux objectifs pour l'employé.</p>                                                                                                             | <p>8-1<br/> Définition de la rémunération.</p> <p>8-1-1- Principaux objectifs pour l'entreprise.<br/> 8-2-1- Principaux objectifs pour l'employé.</p>                                                                                                             |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8-1-2- Pour l'employé<br>8-2- Contraintes pesant sur la rémunération<br>8-2-1- Juridiques<br><br>8-2-2- Economiques<br><br>8-2-3- Sociales<br><br>8-3- Les formes de rémunération<br>8-3-1- Le salaire au temps<br>8-3-2- Le salaire au rendement<br>8-3-3- Le salaire à prime<br>8-4- Les formes de la participation<br>8-4-1- L'intéressement<br>8-4-2- La participation aux résultats de l'entreprise<br>8-4-3- Le plan d'épargne entreprise<br>8-4-4- Les stocks options | 8-2-1<br>SMIG ;<br>Egalité des sexes ;<br>Négociation périodique.<br>8-2-2<br>Situation du marché de travail ;<br>La concurrence ;<br>Ressources et performances de l'entreprise.<br>8-2-3<br>Les charges sociales de l'entreprise (cotisations pour la CNSS, AMO, les assurances, les mutuelles...)<br>Définition sans calcul.<br>8-3-1 à 8-3-3<br>Principe ;<br>Appréciation.<br>8-4-1 à 8-4-4<br>Définitions ;<br>Intérêts. | 8-2-1<br>SMIG ;<br>Egalité des sexes ;<br>Négociation périodique.<br>8-2-2<br>Situation du marché de travail ;<br>La concurrence ;<br>Ressources et performances de l'entreprise.<br>8-2-3<br>Les charges sociales de l'entreprise (cotisations pour la CNSS, AMO, les assurances, les mutuelles...)<br>Définition sans calcul.<br>8-3-1 à 8-3-3<br>Principe ;<br>Appréciation.<br>8-4-1 à 8-4-4<br>Définitions ;<br>Intérêts. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### 3<sup>ème</sup> PARTIE : REALISATION D'UN PROJET

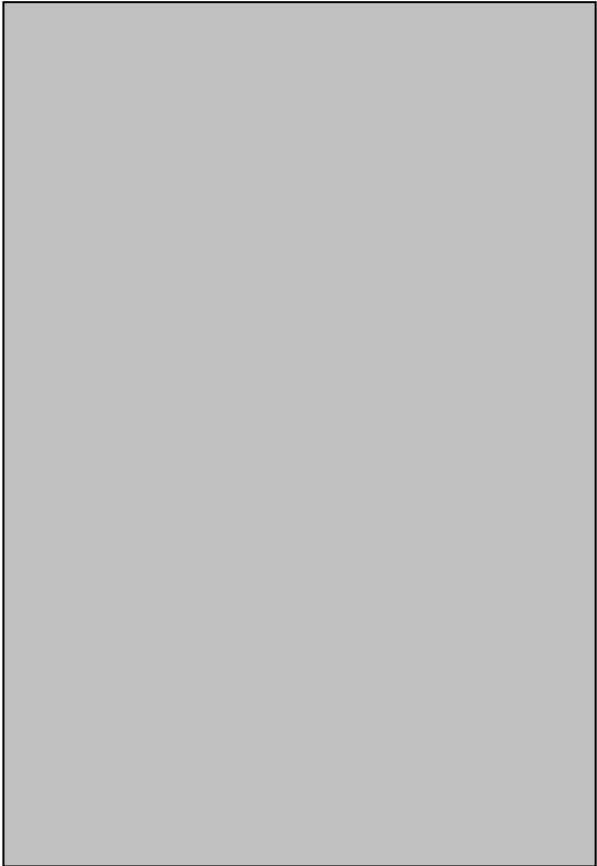
| Contenus | Recommandations et Précisions | Eléments du programme faisant l'objet d'évaluation en examen national |
|----------|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
|----------|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|

الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا : الإطار المرجعي لاختبار مادة الاقتصاد و التنظيم الإداري و المقاولات: شعبة العلوم الاقتصادية

-2010-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات الهاتف 0537.71.44.53 / 52 - الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الإلكتروني : [cne@men.gov.ma](mailto:cne@men.gov.ma) ص 8 من 13



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b><u>3- Suivi et contrôle de la réalisation du projet</u></b></p> <p>3-1- Ordonnancement des phases</p> <p>3-2- Coordination des actions</p> <p>3-3- Affectation des moyens</p> <p>3-4- Calcul des coûts</p> <p>3-5- Contrôle de la réalisation</p> <p>3-6- Evaluation</p> <p><b><u>4- cas pratiques</u></b></p> <p>4-1- Organisation d'un voyage</p> <p>4-2- Organisation des portes ouvertes</p> <p>4-3- Organisation d'un séminaire</p> | <p>3-1<br/>Importance de l'ordonnancement ;<br/>Outils de l'ordonnancement (rappel de la définition du diagramme de Gantt et du PERT).</p> <p>3-2<br/>Principales actions (Réglage du rythme des équipes, alimentation en ressources humaines et financières nécessaires, communication sur l'avancement).</p> <p>3-3<br/>Définition ;<br/>Critères d'une allocation optimale des ressources.</p> <p>3-4<br/>Définition ;<br/>Types de coûts d'un projet (de structure, variable).</p> <p>3-5<br/>Intérêt ;<br/>Liste de contrôle ;<br/>Ajustements nécessaires.</p> <p>3-6<br/>Intérêt ;<br/>Types d'évaluation (globale, analytique).<br/>Rapport d'évaluation (Définition et rédaction d'un rapport succinct).</p> <p>4-1 à 4-3<br/>Principales composantes de la phase de préparation ;<br/>Principales composantes de la phase de réalisation ;<br/>Principales composantes de la phase d'évaluation.</p> |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**NB** : La rédaction des documents de communication interne ou externe n'est pas exigée.

## ***II – Tableau de spécification des contenus :***

| <b><i>Parties du programme</i></b>                           | <b><i>Masses horaires</i></b> |                    | <b><i>Barème approximatif</i></b> |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------|-----------------------------------|
|                                                              | <b><i>Nombre d'heures</i></b> | <b><i>%</i></b>    |                                   |
| <b><i>1° partie : la stratégie et la croissance</i></b>      | <b><i>18 H</i></b>            | <b><i>43%</i></b>  | <b><i>09 points</i></b>           |
| <b><i>2° partie : la gestion des ressources humaines</i></b> | <b><i>24 H</i></b>            | <b><i>57%</i></b>  | <b><i>11 points</i></b>           |
| <b><i>Total :</i></b>                                        | <b><i>42 H</i></b>            | <b><i>100%</i></b> | <b><i>20 points</i></b>           |

الامتحان الموحد الوطني لنيل شهادة البكالوريا : الإطار المرجعي لاختبار مادة الاقتصاد و التنظيم الإداري و المقاولات: شعبة العلوم الاقتصادية  
-2010-

مديرية التقويم وتنظيم الحياة المدرسية والتكوينات المشتركة بين الأكاديميات- المركز الوطني للتقويم و الامتحانات الهاتف/ 0537.71.44.53 -الفاكس : 0537.71.44.09 البريد الالكتروني : [cne@men.gov.ma](mailto:cne@men.gov.ma) ص 11 من 13

### **III – Tableau de spécification des objectifs et des compétences :**

| <b>Objectifs et compétences</b> | <b>Barème approximatif</b> |
|---------------------------------|----------------------------|
| <b>Compréhension</b>            | <b>08 points</b>           |
| <b>Application</b>              | <b>05 points</b>           |
| <b>Analyse</b>                  | <b>05 points</b>           |
| <b>Synthèse argumentée</b>      | <b>02 points</b>           |
| <b>Total :</b>                  | <b>20 points</b>           |

### **IV- Présentation du sujet :**

1- Le sujet se présentera sous forme de parties homogènes (1,2 ou plusieurs). Il est préférable que le sujet ou au moins chaque partie suive une progression sur la base d'un fil conducteur qui fera l'unité du raisonnement et de l'argumentation (problématique, problème à résoudre, élaboration d'une décision organisationnelle...).

2- Chaque partie comportera :

- une présentation du dossier ;
- les éléments du dossier ;
- les travaux à faire suivant, en principe, la progression des objectifs et compétences pédagogiques (tableau III), sous la condition suivante :

dans le cas où le sujet comporte plusieurs parties, seule une partie doit faire l'objet d'une synthèse argumentée.

**N.B.** Les informations nécessaires à l'élaboration des travaux à effectuer doivent figurer dans des documents annexes.

3- Chaque partie doit contenir un barème relatif aux travaux à faire.

Un barème global des différentes parties du sujet est fourni afin de donner à l'élève la structure générale de la notation du sujet.

4- Le dossier portera sur une ou des situations de gestion, d'organisation et d'administration des organisations marocaines et/ou internationales. Chaque situation doit porter sur des éléments d'actualité et comporter des supports clairs, simples et variés (textes, tableaux statistiques, graphiques, ...)

## ***V- Correction :***

- 1- *Le sujet comportera un barème détaillé (Note sur vingt multipliée par le coefficient).*
- 2- *Il sera suivi d'un corrigé indicatif.*
- 3- *Le correcteur doit ramener la note finale de l'élève sur 20 (vingt).*
- 4- *Le correcteur prendra en considération les réponses logiques des élèves.*
- 5- *Il évitera la double sanction : notera le commentaire correct d'un résultat faux, la démarche correcte sur la base d'éléments de calcul faux,...*
- 6- *Il notera strictement les idées en évitant l'influence des erreurs d'orthographe*
- 7- *0.5 point de la note sur vingt, sera consacrée à la présentation soignée de la copie de l'élève.*

**N.B.** L'élève est appelé à :

- a. *Eviter les ratures et surcharges ;*
- b. *Aérer le texte (marges, interlignes) ;*
- c. *Numéroter les réponses ;*
- d. *Encadrer les résultats ;*
- e. *Utiliser la règle pour le traçage des tableaux et graphiques.*