

BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE
SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LA GESTION
TOUTES SPÉCIALITÉS
SECOND GROUPE D'ÉPREUVES
SESSION 2011
MANAGEMENT DES ORGANISATIONS
ÉPREUVE ORALE DE CONTRÔLE

Éléments de corrigé n°CEGR 1.5

Ce corrigé est indicatif.

Il convient d'évaluer la pertinence et la cohérence des propositions faites par le candidat.

1. Caractériser l'organisation Huis Clos : type d'organisation, statut juridique, champ d'action, taille, ressources, et précisez sa finalité.

Type d'organisation : entreprise privée. Statut juridique : société anonyme.

Champ d'action :

- géographique : national ;
- métier : rénovation de l'habitat (menuiseries : fenêtres, portes-fenêtres ; chauffage).

Taille : grande entreprise (effectif de 2 000 salariés, CA de 165,4M€ en 2010).

Ressources financières : capital de 1M€. Ressources humaines : 2 000 salariés

Ressources matérielles : 170 agences et 4 sites de production avant fin 2010.

Finalité : réaliser des bénéfices et assurer sa pérennité.

2. Identifiez et justifiez la stratégie mise en place par Huis Clos à partir de 2005.

À partir de 2005, l'entreprise a déployé une stratégie de diversification : à son domaine d'activité d'origine, la menuiserie, elle ajoute un second, le chauffage (systèmes de chauffage réversible, pompes à chaleurs = énergies renouvelables). Elle cherchait ainsi à profiter d'un marché porté par le Grenelle de l'environnement (fiscalité avantageuse).

3. Identifiez le problème de management et présentez-en les causes.

Huis Clos est confronté à une forte baisse de son chiffre d'affaires dans le domaine des énergies renouvelables. Elle est causée par une dégradation de l'environnement économique (crise) et légal (hausse du taux de TVA et baisse des aides de l'État).

4. Expliquez les solutions mises en œuvre pour répondre à ce problème et analysez leur pertinence.

- Proposer des installations moins sophistiquées, et donc moins onéreuses, en attendant que le secteur reparte. C'est une solution de court terme : moindre baisse du nombre de commandes mais baisse du montant moyen facturé.
- Se renforcer dans son domaine d'activité d'origine (la menuiserie), en s'appuyant notamment sur le marché porteur de la menuiserie en aluminium.
- Réaliser des économies d'échelle (augmenter les quantités produites dans le but de réduire le coût unitaire : production sur un seul site et machines avec une grande capacité de production).