

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة الاستدراكية 2016

-الموضوع-

RS 54

ⵜⴰⵎⴰⵔⵜ ⵏ ⵓⵏⵓⵎⴰⵙ ⵏ ⵓⵏⵓⵎⴰⵙ
ⵜⴰⵎⴰⵔⵜ ⵏ ⵓⵏⵓⵎⴰⵙ ⵏ ⵓⵏⵓⵎⴰⵙ
ⵏ ⵓⵏⵓⵎⴰⵙ ⵏ ⵓⵏⵓⵎⴰⵙ



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتكوين المهني

المركز الوطني للتقويم
والامتحانات والتوجيه

2	مدة الإنجاز	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاومات	المادة
3	المعامل	شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك العلوم الاقتصادية	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.
- Le sujet est composé de quatre entreprises opérant dans le secteur marocain des assurances.
- Les annexes, à compléter et à rendre avec la copie, figurent dans la page N°6.

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Stratégie et Croissance	2 - 3	09.75 pts
▪ Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines	4 - 5	09.75 pts
Présentation de la copie.....		0.50 pt
Note totale		20 pts



ENNAJAH.MA

رفيقكم الدائم

Dossier N°1 : Stratégie et Croissance

Document 1.1 : Le marché marocain de l'assurance



SAHAM
Assurance



تأمين الوفاء
Wafa Assurance



AXA ASSURANCE MAROC



الملكية الوطنية للتأمين
RMA WATANYA

Le secteur marocain des assurances est l'un des plus matures du continent africain. Avec 18 compagnies, le marché marocain de l'assurance est un marché ouvert, diversifié et fortement concurrentiel. En 2013, le volume des primes émises avait atteint près de 27 milliards de dirhams. Wafa Assurance, RMA Watanya, Axa Assurance Maroc et Saham Assurance sont les leaders d'un secteur dominé par les branches «Automobile» (32,9%) et «Assurance Vie & capitalisation» (29,1%).

Structure du marché marocain d'assurance en 2014

	Part de marché en %
Wafa Assurance	21,4
RMA Watanya	16,4
Axa Assurance Maroc	13,75
Saham Assurance	13,2
Autres opérateurs (14)	35,25

Source : Financial Afrik, N°15 Février 2015

Document 1.2 : Wafa Assurance, stratégies et performances

Dans un secteur où la concurrence ne cesse de s'intensifier, avec comme toile de fond une abondance d'offres, une conquête clientèle coûteuse et une faible fidélisation des assurés, Wafa Assurance poursuit sa politique d'innovation afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle en approfondissant la segmentation de son offre et en dédiant des produits et services spécifiques à chaque client. Dans cette optique, la compagnie qui ne cesse d'anticiper les besoins de ses clients, vient d'enrichir son offre en lançant un nouveau pack «Wafa oTo WW» qui cible tous les acquéreurs de véhicule neufs (WW). A travers cette offre, Wafa Assurance souhaite capter une part importante d'un marché estimé à 100 000 véhicules neufs annuellement.

Performances de Wafa Assurance en millions MAD

	2013	2014
Chiffre d'affaires	5 738	6 078
Résultat net	780	839

Sources : - La Nouvelle Tribune, 01 juillet 2011
- L'économiste, 15 juillet 2015



ENNAJAH.MA

رفيقكم الدائم

Document 1.3 : L'Afrique, relai de croissance des assureurs marocains

Les acteurs marocains du secteur d'assurance cherchent des relais de croissance en Afrique. Dans ce domaine, c'est Saham Assurance qui a montré la voie en acquérant en 2010 le Groupe Colina présent dans 13 pays africains avant d'accentuer sa présence sur le continent par le biais d'acquisitions pour être désormais présent dans 22 pays via 40 filiales.

Emboîtant le pas à Saham Assurance, Wafa Assurance a entamé son développement à l'international par la Tunisie en créant une filiale spécialisée dans l'assurance Vie : Attijari Assurance. En Afrique subsaharienne, Wafa Assurance s'est déployée en 2014 au Sénégal en créant deux compagnies (Wafa Assurance Vie S.A et Wafa Assurance S.A) avec l'ambition de devenir un acteur majeur de l'assurance au Sénégal en s'appuyant sur les réseaux de distribution de la Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale et du Crédit du Sénégal, filiales bancaires du Groupe Attijariwafa bank.

Pour sa part, RMA Watanya du Groupe FinanceCom a démarré son développement à l'international en signant un partenariat avec le Groupe Beneficial Life Insurance Company mettant ainsi les pieds au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Togo.

Ainsi, les trois acteurs leaders comptent dupliquer en Afrique Subsaharienne le modèle qu'ils ont réussi à mettre en place avec succès au Maroc en s'appuyant sur leurs expertises et le positionnement des banques marocaines en Afrique de l'Ouest et Centrale.

Source : Financial Afrik, N°15 Février 2015

Travail à faire N°1 / (09.75 pts)		
N°	Questions	Barème
1	a) Montrer, à partir du document 1.1, que le secteur marocain d'assurance est concentré ;	0.50 pt
	b) Préciser deux effets positifs de cette concentration sur les clients.	0.25 pt
2	Compléter, à l'aide d'une croix, l'annexe 1.	0.75 pt
3	a) Montrer que Wafa Assurance adopte : ▪ Une stratégie de différenciation ; ▪ Une stratégie de développement du produit.	1 pt
	b) Relever deux raisons justifiant ces choix stratégiques.	0.50 pt
4	a) Calculer pour Wafa Assurance le taux de variation de 2013 à 2014 du : ▪ Chiffre d'affaires ; ▪ Résultat net.	0.50 pt
	NB : retenir deux chiffres après la virgule. b) Lire les résultats obtenus.	0.50 pt
5	Préciser pour Wafa Assurance un indicateur de croissance : a) Quantitatif ; b) Qualitatif.	0.25 pt 0.25 pt
6	Compléter, à partir du document 1.3, l'annexe 2.	2.25 pt
7	Relever deux raisons économiques de l'internationalisation des assureurs marocains.	0.50 pt
8	Synthèse : Wafa Assurance a pu maintenir sa position de leader sur un marché fortement concurrentiel. Présenter dans une synthèse argumentée, d'environ 15 lignes, comportant une introduction, un développement et une conclusion, les stratégies mises en œuvre par la compagnie pour renforcer son positionnement, en traitant les points suivants : ▪ Les caractéristiques du marché marocain de l'assurance ; ▪ Les stratégies adoptées par Wafa Assurance ; ▪ Les effets positifs de ces stratégies.	2.50 pt

Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines

Document 2.1 : Communication et recrutement chez AXA Assurance Maroc

Chez AXA Assurance Maroc, les managers doivent créer un environnement de confiance mutuelle et de respect, dans lequel les personnes travaillent en équipe, débattent ouvertement des problèmes et sont solidaires lorsqu'une décision est prise. Nous communiquons également beaucoup en interne sur tous les sujets d'intérêt général : la stratégie de la compagnie, les plans d'actions de chacune des directions, l'état d'avancement de nos objectifs annuels, les problèmes rencontrés, etc. Ainsi les personnes se sentent partie prenante d'une entité plus grande que leur propre service ou département. (...)

Nous avons mis en place un service «Business Partenaires RH». Il est composé de recruteurs professionnels. Nous recevons énormément de candidatures spontanées et le réseau «bouche à oreille» fonctionne également assez efficacement. Néanmoins, autant que possible, nous veillons à favoriser la promotion et la mobilité interne. Pour être plus en contact avec les candidats potentiels, jeunes diplômés ou déjà expérimentés, nos recruteurs participent régulièrement aux forums dédiés au recrutement. Enfin, côté web, nous sommes présents sur les réseaux sociaux professionnels. (...)

La Direction des Ressources Humaines aide le département ou service demandeur à affiner son besoin et procède à la sélection des CV en étroite concertation avec le manager demandeur.

Le CV est la première image du candidat que reçoit le recruteur, il doit donc être impeccable. Cette première bonne impression doit se confirmer lors de l'entretien. Nous sommes attentifs à l'attitude du candidat dès qu'il se présente pour l'entretien et pendant qu'il attend d'être reçu. C'est toujours révélateur de son aisance relationnelle, de sa courtoisie et de sa confiance en soi. Ensuite, pendant l'entretien, au-delà des compétences techniques attendues, le candidat doit démontrer sa motivation et son enthousiasme, être capable de valoriser son parcours et d'apporter des exemples concrets des réalisations qu'il met en avant dans son CV.

Extrait de l'interview avec le Directeur Général Adjoint des RH d'AXA Assurance Maroc.

Source : LE MATIN, 15 Avril 2013

Document 2.2 : Formation et rémunération chez SAHAM Assurance

SAHAM Assurance a mis en place une politique de formation continue qui permet d'anticiper l'évolution des fonctions et des besoins spécifiques de ses collaborateurs. Afin de garantir les perspectives de carrière au sein de la Compagnie, SAHAM Assurance Academy propose des programmes et des parcours de formation adaptés aux collaborateurs internes (...). En 2014, 82 actions de formation interne ont été réalisées, soient 334 personnes formées et un taux de formation de 60%. Soulignons que 14 collaborateurs internes ont par ailleurs bénéficié de la formation certifiante du Cycle Préparatoire à l'Assurance dispensée par le Centre de Formation de la Profession de l'Assurance (organisme autonome). Enfin, soucieuse de diversifier les formations offertes, SAHAM Assurance Academy a lancé un projet de plateforme de formation en ligne qui s'intégrera aux formations présentiels afin de constituer des parcours mixtes.

La compagnie propose une offre salariale équitable en interne et compétitive par rapport au marché. Celle-ci est associée à un système de prime de performance plus que motivant au regard des pratiques du secteur et visant à reconnaître la contribution de chacun au développement de la Compagnie. Ce système de prime est lié au processus d'évaluation annuelle de la performance via des entretiens individuels constituant une occasion d'échange entre les collaborateurs et leur manager. En 2013, le système de rémunération et le mode de détermination des bonus ont été revus de manière à pouvoir accroître significativement la prime d'un collaborateur surperformant et réduire celle d'un collaborateur qui n'a pas atteint ses objectifs.

Source : Rapport d'activité de SAHAM Assurance 2014



Travail à faire N°2 / (09.75 pts)

N°	Questions	Barème						
1	a) Montrer l'utilité de la communication interne chez AXA Assurance Maroc ; b) Citer deux moyens de communication interne.	0.50 pt 0.50 pt						
2	a) Relever trois moyens de recrutement utilisés par AXA Assurance Maroc ; b) Repérer les principales étapes du processus de recrutement chez AXA Assurance Maroc ; c) Reproduire et compléter pour AXA Assurance Maroc le tableau ci-dessous : <table><tr><td></td><td>Rôle</td></tr><tr><td>Analyse du CV</td><td></td></tr><tr><td>Entretien d'embauche</td><td></td></tr></table>		Rôle	Analyse du CV		Entretien d'embauche		0.50 pt 1 pt 1 pt
	Rôle							
Analyse du CV								
Entretien d'embauche								
3	a) Justifier qu'AXA Assurance Maroc opte pour deux modes de recrutement ; b) Rappeler un avantage pour chaque mode recrutement.	1 pt 0.50 pt						
4	a) Déterminer deux objectifs de la formation continue chez SAHAM Assurance ; b) Reproduire et compléter le tableau ci-dessous : <table><tr><td>Mode de réalisation de la formation continue chez SAHAM Assurance</td><td>Illustration</td></tr><tr><td>Interne</td><td></td></tr><tr><td>Externe</td><td></td></tr></table>	Mode de réalisation de la formation continue chez SAHAM Assurance	Illustration	Interne		Externe		0.50 pt 1 pt
Mode de réalisation de la formation continue chez SAHAM Assurance	Illustration							
Interne								
Externe								
5	a) Indiquer deux éléments du plan de formation de SAHAM Assurance ; b) Ressortir deux actions de réalisation de la formation continue assurée par SAHAM Assurance.	0.50 pt 0.50 pt						
6	a) Relever l'outil de gestion de carrière chez SAHAM Assurance ; b) Préciser l'utilité de cet outil pour SAHAM Assurance.	0.25 pt 0.50 pt						
7	a) Identifier la forme de rémunération adoptée par SAHAM Assurance ; b) Montrer l'intérêt de cette forme de rémunération pour : - Le collaborateur ; - SAHAM Assurance.	0.50 pt 1 pt						

A compléter et à rendre avec la copie

Annexe 1 : Diagnostic stratégique de « SAHAM ASSURANCE »

Eléments	Diagnostic Interne		Diagnostic Externe	
	Force (X)	Faiblesse (X)	Opportunité (X)	Menace (X)
Position de leader sur la branche Automobile transport et Accident corporels.				
Large couverture géographique avec le premier réseau exclusif au Maroc.				
Le marché africain de l'assurance est un marché porteur.				

Annexe 2 : Internationalisation et croissance des compagnies d'assurance

Compagnie d'assurance	Stratégie d'Internationalisation		Mode de croissance(*)	
	Modalité	Illustration	Interne (X)	Externe (X)
Saham Assurance				
Wafa Assurance				
RMA Watanya				

(*) Répondre en mettant une croix dans la case correspondante à chaque proposition.



ENNAJAH.MA

رفيقكم الدائم



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

Corrigé indicatif

Cas : Compagnies d'assurance au Maroc

Dossier N°1 : Stratégie et croissance (29.25 pts)

- 1) a) Le secteur marocain d'assurance est fortement concentré : parmi 18 compagnies opérant sur le marché marocain, quatre opérateurs (Wafa Assurance, RMA Watanya, Axa Assurance Maroc et Saham Assurance) détiennent plus de 64,75 % de part de marché. (1.50 pt)
- b) Deux effets positifs de cette concentration sur les clients : (0.75 pt)
 - Services de qualité ;
 - Offre diversifiées ;
 - Prix compétitif.
- N.B. retenir deux réponses correctes.**
- 2) Voir annexe 1. (2.25 pts)
- 3) a) Wafa Assurance adopte : (3 pts)
 - Une stratégie de différenciation : Wafa Assurance poursuit sa politique d'innovation afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle ;
 - Une stratégie de développement du produit : Wafa Assurance vient d'enrichir son offre en lançant un nouveau pack : Wafa oTo WW.
- b) Deux raisons justifiant ces choix stratégiques : (1.50 pt)
 - Concurrence intense ;
 - Abondance d'offres ;
 - Faible fidélisation des assurés,...
- N.B. retenir deux réponses correctes.**
- 4) a) Le taux de variation de 2013 à 2014 du : (1.50 pt)
 - Chiffre d'affaires : $((6078 - 5738) / 5738) \times 100 = 5,92 \%$
 - Résultat net : $((839 - 780) / 780) \times 100 = 7,56 \%$
- b) Lecture : (1.50 pt)

Le chiffre d'affaires de Wafa Assurance a enregistré une progression de 5,92 % en 2014 par rapport à 2013.

Le résultat net de Wafa Assurance a enregistré une hausse de 7,56 % en 2014 par rapport à 2013.
- 5) Un indicateur de croissance :
 - a) Quantitatif : (0.75 pt)
 - Augmentation du chiffre d'affaires de 5,92 % en 2014 par rapport à 2013 ;
 - Augmentation du résultat net de 7,56 % en 2014 par rapport à 2013.
 - N.B. retenir une réponse correcte.**
 - b) Qualitatif : Innovation (0.75 pt)



6) Voir annexe 2. (6.75 pts)

7) Deux raisons économiques de l'internationalisation des assureurs marocains : (1.50 pt)

- Marché marocain fortement concurrentiel ;
- Marché national est l'un des plus matures du continent africain ;
- Recherche de nouveaux relais de croissance : le marché africain de l'assurance est un marché porteur ;

N.B. retenir deux réponses correctes.

8) La synthèse doit comprendre une introduction, un développement et une conclusion. (07.50 pts)

Eléments de la Synthèse	Points à traiter	
Introduction	Malgré un marché saturé et fortement concurrentiel, Wafa Assurance a pu conserver sa position de leader avec une part de 21,4%, et ce en mettant en œuvre différentes stratégies. ▪ Quelles sont les caractéristiques du marché marocain de l'assurance ? ▪ Quelles sont les stratégies adoptées par Wafa Assurance ? ▪ Quels sont les effets positifs de ces stratégies ?	(1.25 pt)
Développement	1. Les caractéristiques du marché marocain de l'assurance : un marché ouvert, diversifié et fortement concurrentiel ; un marché mature ; une clientèle difficile à fidéliser. 2. Les stratégies adoptées par Wafa Assurance : ▪ Différenciation : innover afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle en offrant des produits et services spécifiques à chaque client. ▪ Développement du produit : enrichir son offre en lançant un nouveau pack ciblant les acquéreurs de véhicule neufs. ▪ Internationalisation : Acquisition du groupe Colina. 3. Les effets positifs de ces stratégies : Augmentation du chiffre d'affaires de 5,92 % en 2014 par rapport à 2013 Augmentation du résultat net de 7,56 % en 2014 par rapport à 2013.	(1.75 pt) (1.75 pt) (1.75 pt)
Conclusion	Ces stratégies ont permis à Wafa Assurance de consolider sa position concurrentielle et d'améliorer ses performances. Toutefois, vu les caractéristiques de son marché, Wafa Assurance doit maintenir ses efforts d'innovation et d'ouverture sur le marché international notamment africain.	(1 pt)



Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines (29.25 pts)

- 1) a) L'utilité de la communication interne chez AXA Assurance Maroc : (1.50 pt)
- Créer un environnement de confiance et de respect : les collaborateurs travaillent en équipe, débattent ouvertement sur les problèmes, ...
 - Favoriser la cohésion et l'implication : les collaborateurs se sentent partie prenante d'une entité plus grande que leur propre service ou département, ...
- b) Deux moyens de la communication interne : intranet, boîtes à idées, réunions périodiques, ... (1.50 pt)

N.B. retenir deux réponses correctes.

- 2) a) Trois moyens de recrutement utilisés par AXA Assurance Maroc : (1.50 pt)
- Candidatures spontanées ;
 - Le réseau «bouche à oreille» (recommandations) ;
 - Forums dédiés au recrutement ;
 - Les réseaux sociaux professionnels.

N.B. retenir trois réponses correctes.

- b) Les principales étapes du processus de recrutement chez AXA Assurance Maroc : (3 pts)
- Identification des besoins en personnel ;
 - Recherche de candidatures ;
 - Sélection des candidats.

- c) (3 pts)

	Rôle
Analyse du CV (1.50 pt)	Avoir une première image (impression) du candidat. Ou vérifier la conformité du CV avec le profil de poste.
Entretien d'embauche (1.50 pt)	Vérifier que le candidat dispose : ▪ D'une aisance relationnelle ; ▪ Des compétences techniques attendues ; ▪ D'une motivation pour le poste à pourvoir, ...

- 3) a) AXA Assurance Maroc opte pour : (3 pts)
- Le recrutement interne : elle favorise la promotion et la mobilité interne.
 - Le recrutement externe : elle reçoit des candidatures spontanées et participe régulièrement aux forums dédiés au recrutement.

- b) Un avantage du recrutement interne : Absence de problème d'intégration, économie de coûts et de temps, ... (1.50 pt)

Un avantage du recrutement externe : Injection d'un sang neuf dans l'organisation, intégration de nouvelles compétences, ...

N.B. retenir un avantage pour chaque mode.

- 4) a) Deux objectifs de la formation continue chez SAHAM Assurance : (1.50 pt)
- Anticiper l'évolution des fonctions et des besoins spécifiques de ses collaborateurs ;
 - Garantir les perspectives de carrière au sein de la Compagnie.

b)

(3 pts)

Mode de réalisation de la formation continue chez SAHAM Assurance	Illustration
Interne (1.50 pt)	SAHAM Assurance Academy propose des programmes et des parcours de formation adaptés dispensés aux collaborateurs internes.
Externe (1.50 pt)	14 collaborateurs internes ont bénéficié d'une formation certifiante dispensée par le Centre de Formation de la Profession de l'Assurance (organisme autonome).

- 5) a) Deux éléments du plan de formation de SAHAM Assurance : (1.50 pt)
- Bénéficiaires : 334 personnes formées ;
 - Des programmes et des parcours de formation adaptés aux collaborateurs internes ;
 - 82 actions de formation interne ont été réalisées.

N.B. retenir deux réponses correctes.

- b) Deux actions de réalisation de la formation continue assurée par SAHAM Assurance : (1.50 pt)
- Formation en ligne ;
 - Formation présentielle ;
 - Formation mixte.

N.B. retenir deux réponses correctes.

- 6) a) L'outil de gestion de carrière chez SAHAM Assurance : L'entretien annuel d'évaluation. (0.75 pt)

- b) L'utilité de cet outil : (1.50 pt)
- Evaluer les performances des collaborateurs.
 - Etablir un dialogue avec les salariés ;
 - Gérer les carrières des collaborateurs (formations, promotions).

- 7) a) La forme de rémunération adoptée par SAHAM Assurance : salaire à prime. (1.50 pt)

N.B. accepter également salaire mixte ou au mérite.

- b) L'intérêt de cette forme de rémunération pour : (3 pts)

- Le collaborateur :
 - Rémunération juste et équitable ;
 - Rémunération motivante ;
 - Amélioration du niveau de vie ;
 - Reconnaître la contribution de chaque collaborateur au développement de l'entreprise ; ...
- SAHAM Assurance :
 - Motiver et impliquer les collaborateurs à la réalisation des objectifs de l'entreprise ;
 - Augmenter la productivité des collaborateurs ;
 - Améliorer la compétitivité de la compagnie ; ...

N.B. retenir deux réponses correctes.

Annexe 1 : Diagnostic stratégique de « SAHAM ASSURANCE » (2.25 pts)

Eléments	Diagnostic Interne		Diagnostic Externe	
	Force (X)	Faiblesse (X)	Opportunité (X)	Menace (X)
Position de leader sur la branche Automobile transport et Accident corporels.	X			
Large couverture géographique avec le premier réseau exclusif au Maroc.	X			
Le marché africain de l'assurance est un marché porteur.			X	

Annexe 2 : Internationalisation et croissance des compagnies d'assurance (6.75 pts)

Compagnie d'assurance	Stratégie d'Internationalisation		Mode de croissance	
	Modalité	Illustration	Interne (X)	Externe (X)
Saham Assurance (0.75 pt x 3)	Investissement direct à l'étranger	Acquisition du groupe Colina		X
Wafa Assurance (0.75 pt x 3)	Investissement direct à l'étranger	Création de filiales en Tunisie et au Sénégal.	X	
RMA Watanya (0.75 pt x 3)	Contrat de partenariat	Partenariat avec le Groupe Beneficial Life Insurance Company (BLIC)		X

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