

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

CORRIGE INDICATIF

LE PARTENARIAT ENTRE DEUX ORGANISATIONS : UN OUTIL PERTINENT POUR ASSURER LEUR DEVELOPPEMENT

1 - Comparez les deux organisations présentées en mettant en évidence les caractéristiques communes et celles qui les différencient. [4 points]

Point du programme concerné : 1.2 Les organisations des réalités diverses

Caractéristiques communes :

- ce sont toutes les deux des organisations privées de nationalité française
- elles emploient toutes les deux des salariés (ressources humaines)

Caractéristiques distinctives :

- Handivacances est une association importante (3500 adhérents) reconnue d'utilité publique tandis que Voyages Cars Loisirs est une SA qui appartient à la catégorie des PME. (statut juridique et taille)
- Ressources humaines : Les deux organisations emploient des salariés mais Handivacances a aussi recours à des bénévoles
- Ressources financières : Handivacances reçoit des cotisations de ses adhérents et des subventions des collectivités territoriales alors que Voyages Cars Loisirs fonctionne grâce au capital apporté par les associés, les ressources empruntées auprès des banques et les ventes de ses prestations
- Ces deux organisations ont des champs d'action différents : Voyages Cars Loisirs exerce son activité dans le domaine touristique alors que Handivacances a pour vocation d'aider les personnes à mobilité réduite à organiser leurs loisirs.

2 – Procédez au diagnostic de Voyages Cars Loisirs [5 points]

Point du programme concerné : 7.2 le diagnostic stratégique

Diagnostic externe

Menaces	Opportunités
Marché très concurrentiel (low cost, Internet...) Risque de récession à court terme	Marché du tourisme en croissance. Segment prometteur des personnes âgées

Diagnostic interne

Points forts	Points faibles
Bonne notoriété sur le segment des jeunes étudiants Ambiance familiale, conviviale et sécurisante qui séduit les personnes âgées Prestations de qualité Compétence en matière d'organisation de voyages (voyages clé en main)	Baisse du chiffre d'affaires sur le segment des jeunes étudiants (70 % du CA) Non positionné sur le segment porteur de la clientèle étrangère Non positionné sur les voyages aériens

3 - A partir du diagnostic établi à la question précédente, exposez le problème auquel l'entreprise Voyages Cars Loisirs se trouve confrontée [2 points]

Point du programme concerné : 7.2 le diagnostic stratégique

L'entreprise Voyages Cars Loisirs est confrontée à la diminution de son activité sur le segment des étudiants qui représente l'essentiel de son chiffre d'affaires, elle doit donc développer la clientèle des personnes âgées (actuellement seulement 30 % de son CA) et trouver d'autres sources de revenus en s'attaquant à de nouveaux segments de clientèle.

4 - Présentez les avantages et les inconvénients des deux solutions envisagées par le président d' Handivacances dans l'annexe 6 [4 points]

Point du programme concerné : 8.2 la définition des finalités et des missions et leur mise en oeuvre dans les associations

	Externalisation	Recrutement
Avantages	Recentrage de l'association sur son cœur de métier (aide aux personnes à mobilité réduite) Amélioration possible de la qualité des prestations voyage grâce au recours à un spécialiste	Garde la maîtrise de l'activité voyage Développe ses compétences dans ce domaine Adapte sa structure à l'évolution de sa demande
Inconvénients	Perte de la maîtrise d'une activité en croissance Risque éventuel d'un surcoût	Risques liés au recrutement, à la formation et à l'intégration de 5 nouveaux salariés Nécessité de trouver des subventions complémentaires auprès des collectivités territoriales

5 - Indiquez en quoi le partenariat avec Handivacances constitue une opportunité pour Voyages Cars Loisirs [3 points]

Point du programme concerné : 8 les principales options stratégiques

Ce partenariat permet à Voyages Cars Loisirs de s'attaquer à un nouveau segment de marché prometteur, celui du voyage des personnes à mobilité réduite. Cette clientèle pourrait à terme compenser la baisse constatée sur le segment de voyage pour les jeunes. En outre, ce marché est peu concurrentiel et permettra d'utiliser le savoir faire acquis auprès de la clientèle des personnes âgées.

6 - Qualifiez la stratégie mise en œuvre par Voyages Cars Loisirs dans le cas où ce partenariat se concrétiserait. [2 points]

Point du programme concerné : 8.1 le choix stratégique dans l'entreprise

Il s'agit d'une stratégie de différenciation puisque l'entreprise se démarque des autres entreprises du secteur tourisme en s'adressant à un segment de clientèle aux besoins spécifiques.