

**PROPOSITION DE CORRECTION**

**1. Repérer les éléments constitutifs des organisations NP CREATIONS et l'Agence de développement du Saumurois. (3 points)**

L'élève doit être capable de repérer des éléments caractéristiques d'une organisation. Point du programme : 1.1. Qu'est-ce qu'une organisation.

Une organisation suppose la constitution d'un groupe de personnes qui ont un objectif commun et qui s'organisent pour l'atteindre, et ceci dans une perspective durable.

	<b>NP Créations</b>	<b>Agence de développement du Saumurois</b>
Objectif commun	Réaliser des profits et assurer sa pérennité (reprise) Satisfaire les besoins de la clientèle en commercialisant des coussins, des parasols de jardin et des chiliennes	Assurer une mission de service public : Contribuer au développement économique du Saumurois
Un groupe de personnes	49 permanents et 75 saisonniers	2 salariés 35 membres
Une organisation	<u>Des ressources matérielles et immatérielles</u> : Usine d'Allones + entrepôt de 22 000 m2 + Un outil de production moderne Investissements de 200 000 € chaque année dans l'innovation et la création  <u>Statut juridique</u> : SAS	<u>Des ressources matérielles et immatérielles</u> : Des locaux mis à disposition par Saumur Agglo Soutien/ Notoriété des membres fondateurs : CCI du Maine et Loire et de Saumur Agglo.  <u>Statut juridique</u> : Association

*Pour la première question les élèves auront majoritairement caractérisé les organisations et pas traité comme indiqué dans le corrigé qui fait référence au premier chapitre de première.*

**2. Exposer les raisons qui ont incité l'agence de développement du Saumurois à devenir une partie prenante dans le projet de reprise de Franck Rizzin en 2008. Montrer comment les attentes de l'agence sont satisfaites. (3 points)**

L'élève doit être capable d'identifier les finalités de chaque forme d'organisation. Point du programme : 2.3 Quel rôle pour les associations ?

Définition de la partie prenante : une partie prenante est un individu ou un groupe qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs de l'organisation (bonus si classification de la partie prenante : second rang/externe).

Favoriser l'accueil et l'implantation des entreprises dans le Saumurois est la mission essentielle de l'Agence de Développement du Saumurois. Les conséquences attendues sont :

- La création d'emplois dans une région où le taux de chômage est largement supérieur au taux national (15 %),
- La valorisation du territoire de la communauté d'agglomérations du Saumurois ;
- La dynamisation de l'économie locale,
- Le renforcement de l'attractivité du territoire,
- La conservation d'un savoir-faire acquis depuis 1971 (date de création de l'entreprise)....

Ces attentes sont satisfaites car :

- Maintien d'une activité industrielle *et promotion de produits locaux*.
- Sauvegarde des emplois et embauche de plusieurs dizaines d'emplois.
- Projet d'extension du site de production (6 millions d'euros)

**3. Repérer des éléments de diagnostic externe de l'organisation NP CREATIONS. (3 points)**

L'élève doit être capable de repérer les éléments de diagnostic interne et/ou externe d'une organisation. Point du programme 6.2 Quelles sont les composantes du diagnostic stratégique ?

**DIAGNOSTIC EXTERNE DE NP CRÉATIONS**

OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Légale</u> : Loi LME de 2008 qui prévoit la réduction des délais de paiement entre professionnels et améliore ainsi la trésorerie de l'entreprise.</li> <li>- <u>Socio-culturelle</u> : goût des consommateurs pour les textiles de jardin coordonnées + made in France.</li> <li>- <u>Economique</u> : Réseau de distributeurs important.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Activité météo dépendante</u> : achat d'impulsion</li> <li>- <u>Légale</u> : le coût élevé du travail en France.</li> <li>- <u>Concurrence</u> : concurrence européenne (Espagne, Italie) et asiatique.</li> <li>- <u>Fournisseurs</u> : dépendance à l'égard des fournisseurs de Matière Première basés en Asie.</li> </ul>

**4. A partir de l'analyse des compétences et des ressources de NP CREATIONS, présenter les sources de son avantage concurrentiel. (4 points)**

L'élève doit être capable de repérer l'avantage concurrentiel à partir de l'analyse des compétences et des ressources d'une organisation. Point du programme 6.1 Comment émergent les grandes orientations stratégiques ?

Les compétences : le travail de création et d'innovation

Les ressources : le savoir-faire du personnel, la forte progression du CA, l'investissement annuel 100 000 € de modernisation de l'outil industriel, l'image de marque associée à une production « made in France », l'investissement annuel de 200 000 € en R&D (innovation), l'élargissement de la

gamme + présence des produits dans 80 % des enseignes de distribution alimentaire et spécialisée.

Plusieurs sources potentielles d'avantage concurrentiel peuvent être distinguées :

- les avantages liés au produit : offre de produits d'extérieur coordonnés dans un même tissu: parasols + coussins + chaudières bénéficiant d'une image de qualité appuyée par une fabrication 100 % française : création d'un univers de jardin
- les avantages liés à la maîtrise d'une technologie : Open-up – parasol à ouverture automatique. L'entreprise peut tirer un avantage concurrentiel de l'avance technologique qu'elle détient sur les concurrents.
- Les avantages liés au marché : Le lancement de la chaudière permet à NP Création de se démarquer de ses concurrents en s'installant sur un marché de niche porteur.
- Le « made in France » : proximité et réactivité pour satisfaire les commandes dans des délais courts.

### 5. Identifier puis justifier le mode de production retenu par NP CREATIONS. (2 points)

L'élève doit être capable d'identifier et justifier le mode de production choisi par une organisation. Point du programme 4.1. Quel mode de production choisir ?

Mode de production :

- production pour le stock ;
- production en grande série : un million d'articles en 2012 (coussins et parasols).

Justification : Ce mode de production permet une réactivité indispensable pour répondre aux fluctuations des commandes clients (météo-dépendantes) imposant une disponibilité des produits et une livraison sous 72 heures. L'organisation est ainsi plus flexible.

### 6. Identifier et analyser le problème de management auquel est confrontée l'organisation NP Créations. (2 points)

L'épreuve vise à évaluer si le candidat est capable d'identifier une situation ou un problème de management et en proposer une analyse ou un diagnostic raisonné et argumenté.

NP Créations est soumise au caractère saisonnier (réalisation du CA entre février et mai ~~mars~~) d'une activité météo-dépendante.

Conséquence :

- Irrégularité de l'activité de production.
- Difficultés de trésorerie consécutives au coût d'immobilisation des stocks et aux délais de paiement clients.
- Prévision incertaine des ventes (achat d'impulsion influencé par les conditions climatiques).

### 7. Présenter et justifier les solutions mises en oeuvre par Franck Rizzin pour faire face à ce problème. Expliquer notamment en quoi, et sous quelles conditions le choix du « made in France » a participé au redressement de NP Créations. (3 points)

L'élève doit être capable de repérer et analyser les choix stratégiques d'une organisation. Point du programme 7.1. Quelles sont les principales options stratégiques pour les entreprises ?

- Gestion rigoureuse des stocks.
- Flexibilité de main d'œuvre (recours à 75 travailleurs saisonniers).
- Elargissement de la gamme de produits + lancement d'un nouveau produit : la chilienne.
- Rationalisation-modernisation de l'outil de production (investissement annuel de 100 000€).
- Diversification pour lisser l'activité sur l'année : coussins d'intérieur (2011) et coussins pour animaux de compagnie (2012).
- Différenciation des collections pour développer une distribution intensive (présence dans 80 % des enseignes de la distribution alimentaire et distribution spécialisée).

La production sur site (en France) permet d'optimiser la gestion des stocks et de satisfaire sous des délais très courts les besoins distributeurs.

Le « Made in France » est un argument commercial auprès des distributeurs à condition de proposer des prix de vente compétitifs et de maintenir la qualité des produits. Il permet de distinguer NP Créations de ses concurrents étrangers.