

Épreuve : Management

Baccalauréat général 1^{er} groupe session 2016

Filière SG

Durée de l'épreuve : 3 heures

Coefficient : 4

PROPOSITION DE CORRECTION

Les notions abordées par cette étude sont : *la notion de stratégie , les décisions stratégiques, les styles de direction, l'avantage concurrentiel, la stratégie de diversification et la forme d'organisation du travail.*

NISSAN les avantages d'un accord

1. *Caractériser l'organisation Nissan en précisant le type d'organisation, sa taille, sa finalité, ses ressources, la nature de son d'activité, sa nationalité. (4 points)*



Question classique de l'épreuve, il s'agit de dresser un tableau pour déterminer les éléments constitutifs de l'organisation.

L'élève doit être capable de repérer les éléments constitutifs d'une organisation. Point du programme : Première – Thème 1 : Les avantages de l'organisation.

Type d'organisation	Entreprise privée
Sa taille	Il s'agit d'une grande entreprise
Sa finalité	Réaliser de profits et assurer sa pérennité.
Ses ressources	<p>Humaines :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ 224 000 employés <p>Financières :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ 3,35 milliards d'euros de bénéfice ♦ Chiffre d'affaires de 87 milliards d'euros + apports de Renault <p>Matérielles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ 40 usines de montage
Nature de son activité	Industrielle – Fabrication et ventes de véhicules automobiles
Nationalité	Japonaise

2. Identifiez la forme d'organisation du travail utilisée par Nissan et citez les avantages et les inconvénients de cette forme d'organisation. (3 points)



Par identifier on entend par désigner la forme d'organisation du travail puis de lister ses avantages et ses inconvénients.

L'élève doit être capable de caractériser l'organisation du travail. Point du programme : Première – Thème 4 : L'évolution des formes d'organisation du travail.

Le taylorisme est abandonné en raison de ses limites. Nissan utilise le toyotisme.

Avantages	Inconvénients
Enrichissement des tâches.	Personnel doit être qualifié.
Polyvalence des travailleurs.	Source de stress (pression pour les salariés).
Meilleure implication des salariés	Cadences toujours difficile à respecter
Produits différenciés et bonne qualité.	

3. Identifiez le problème de management qui se pose avant l'accord « Renault-Nissan ». (4 points)



Identifier signifie que vous devez repérer le(s) problème(s) qui se pose(nt) à l'organisation. Un problème de management doit conduire le dirigeant à opérer des changements stratégiques pour assurer la pérennité de l'organisation ou sa croissance.

Avant l'alliance, Nissan est confrontée à deux problèmes :

- Un problème des coûts : perte de compétitivité-prix par rapport à ses concurrents japonais
- Un problème au niveau de la gestion des emplois : la culture de la société ne facilite pas le licenciement. En cas de crise, les salariés sont affectés à une autre entreprise (une filiale ou une société amie), Nissan s'engageant à régler la différence de salaires. De plus, la méthode de l'avancement à l'ancienneté ne favorise pas l'implication des salariés.

4. Montrez comment l'accord avec Renault a permis de résoudre en partie ces problèmes. (3 points)



Montrer signifie que vous devez expliquer comment l'accord a permis de résoudre le(s) problème(s) de Renault.

L'élève doit être capable de caractériser l'organisation du travail. Point du programme : Première – Thème 4 : L'évolution des formes d'organisation du travail.

Pour le problème des coûts, l'accord a permis à Nissan :

- de percevoir des ressources financières
 - de réduire ses coûts d'exploitation
 - d'abaisser son endettement financier
 - de réduire l'effectif mondial ; résultats qui était impossible à atteindre à cause de la culture japonaise de l'entreprise.
- 5. Montrez que la décision de conclure un accord avec Renault est une décision stratégique. Qualifiez cette stratégie en justifiant votre réponse. (3 points)**



Pour répondre à cette question il faut d'abord rappeler ce qu'une décision stratégique est et dire s'il s'agit d'une décision stratégique puis désigner la stratégie

L'élève doit être capable d'identifier les décisions stratégiques : Première-Thème 3 : La prise de décision stratégique et leur contrôle. Terminale – Thème 2 : Comment émergent les grandes orientations stratégiques ?

Cette décision de conclure un accord avec Renault est une décision qui va engager Nissan sur le long terme, elle sera difficilement réversible et a été prise au sommet de la hiérarchie.

Il s'agit donc d'une décision stratégique.

Cette stratégie peut être qualifiée de stratégie de croissance, et même de croissance externe, car elle est réalisée en partenariat avec une entreprise étrangère. Elle permet à Nissan d'être présent sur la totalité des marchés mondiaux.

6. Après avoir identifié le style de direction, dites si ce style a influé sur la mise en place et la réussite de cette stratégie. Justifiez votre réponse. (3 points)



Repérer signifie que vous devez qualifier le style de direction du dirigeant et expliquer si ce style a contribué au succès de la stratégie de l'organisation.

L'élève doit être capable de :
Terminale-Thème 1 : Le management peut-il tenir compte de l'intérêt de tous les acteurs de l'organisation ?

Il s'agit du style participatif. Ce style permet aux salariés de participer à la gestion de l'entreprise. Ce management encourage la participation des subordonnés à des groupes de travail pouvant prendre des décisions répondant à des objectifs préalablement fixés.

La prise de décision est décentralisée. La motivation des salariés est basée sur la participation et sur l'intéressement aux résultats.

Ce style de direction a influé sur la mise en place et la réussite de cette stratégie puisqu'il a permis de responsabiliser les salariés et donc de les motiver.

Nissan doit donc sa force à Carlos Ghosn et à ses méthodes : il a réussi à responsabiliser les salariés à tous les niveaux de l'entreprise et les associer dans son recueil d'informations lorsqu'il doit prendre une décision profitable à Nissan.

ATTENTION : on peut admettre également comme correcte, une réponse d'un candidat qui mettrait en avant un style consultatif.