

**BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE**  
**SCIENCES ET TECHNOLOGIES DU MANAGEMENT ET DE LA GESTION**  
**TOUTES SPÉCIALITÉS**

**EPREUVE ORALE DU SECOND GROUPE**  
**SESSION 2017**

**MANAGEMENT DES ORGANISATIONS**

Temps de préparation : 20 minutes  
Durée de l'épreuve : 20 minutes  
Coefficient : 5

---

Corrigé indicatif : pistes de réflexion n°4.8

---

***Ce corrigé est fourni à titre indicatif.***

***L'interrogateur veillera, lors de l'échange avec le candidat, à valoriser la cohérence et la pertinence des réponses apportées.***

**1. Caractériser l'organisation Sirail.**

Type : entreprise privée.

Activité : câblage ferroviaire.

Champ géographique : international.

Finalité : faire du profit et assurer sa pérennité.

Ressources matérielles : quatre ateliers de fabrication (en France, en Allemagne, en Tunisie et en Slovaquie).

Ressources immatérielles : savoir-faire complexe dans le domaine du câblage ferroviaire.

Ressources financières : sept millions de capitaux réunis pour financer le développement à l'étranger.

Ressources humaines : 105 salariés.

**2. Présenter le diagnostic interne de Sirail.**

Forces :

- spécialiste du câblage ferroviaire, donc une image d'expert sur laquelle il peut capitaliser ;
- le positionnement sur un secteur porteur qui offre de bonnes perspectives de croissance ;
- une compétence en matière d'innovation qui correspond aux futurs enjeux, notamment au niveau de l'intelligence embarquée dans les trains, les avions, voir les bateaux (fibres optiques) ;
- des coûts maîtrisés grâce au recours à des filiales implantées à l'étranger.

Faiblesses :

- un client unique, Bombardier, et donc une dépendance forte au donneur d'ordre.

### **3. Présenter et expliquer l'option stratégique de l'organisation Sirail.**

Une stratégie de différenciation qui repose sur la compétence innovation de Sirail. Cette stratégie est combinée à une recherche de maîtrise des coûts, en effet Sirail délocalise la fabrication des câbles dans filiale tunisienne et assure en France, à Crespin, la conception ainsi que le contrôle qualité.

### **4. Montrer que l'organisation de la production de Sirail contribue au succès de sa stratégie.**

La capacité d'adaptation et la flexibilité de l'appareil de production de Sirail sont des éléments importants de sa différenciation.

Sirail assure des prestations en juste à temps depuis des sites de proximité avec ses clients et avec un taux de satisfaction client supérieur à 99 %. Sirail oriente la production selon les besoins entre sites low-cost en Tunisie et sites de proximité en France en fonction de la taille des produits, leur transportabilité et la taille des séries.

### **5. Identifier le problème de management de l'organisation et proposer des solutions pour y remédier.**

Le problème de management réside dans la forte dépendance à un client unique, Bombardier ; afin de réduire cette dépendance, plusieurs pistes sont possibles :

- prospecter afin de trouver de nouveaux donneurs dans le secteur ferroviaire mais également dans des secteurs connexes comme l'aéronautique, chantier naval...
- prospecter et conquérir de nouveaux marchés à l'international.

*Valoriser toute proposition cohérente du candidat.*