

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

**SECOND GROUPE D'ÉPREUVES**  
**Session 2010**

**MANAGEMENT DES ORGANISATIONS**  
**ÉPREUVE ORALE DE CONTRÔLE**

Temps de préparation : 20 minutes.

Durée de l'épreuve : 20 minutes.

Coefficient 4.

---

---

**Sujet n°10MGT2.5**

---

---

**Vous analyserez la situation de management présentée en annexe en effectuant les travaux suivants :**

1. Caractérisez l'organisation **Capt'sol** (type, taille, statut juridique, ressources, champ d'action, finalité, objectif).
2. Quelle stratégie **Capt'sol** a-t-elle adoptée pour atteindre son objectif ? Quel avantage majeur est attendu de cette stratégie ?
3. A quels problèmes de management s'est heurté le dirigeant ?
4. Précisez la pertinence des solutions retenues pour faire face à ce problème de management.

**Annexe : Aujourd'hui votre toit vous rapporte de l'argent**

## **Annexe : Aujourd'hui votre toit vous rapporte de l'argent.**

Capt'sol est une société familiale, spécialisée dans l'étude, l'installation et la maintenance de systèmes d'énergie renouvelable « solaire et photovoltaïque ».

Capt'sol dispose des qualifications installateur Qualisol « chauffe-eau solaire » et installateur Qualipv « électricité photovoltaïque » ; ce label certifie que l'entreprise possède un niveau élevé de compétences et de savoir-faire, ce qui constitue une garantie pour ses clients et prospects.

Cette SARL au capital de 80 000 € a été créée en 1981 par M. Dubois et ses deux enfants.

Implantée en Savoie, ses 180 salariés lui permettent d'intervenir sur tout le territoire national pour l'installation de chauffe-eau solaires et électricité photovoltaïque.

Le marché de l'énergie renouvelable est marqué par un fort mouvement de croissance (+ 10 % en volume et + 15 % en valeur en 2008). Avec un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros en 2008, Capt'sol est l'une des principales entreprises de ce secteur.

La société Capt'sol ne compte pas en rester là. Pour accélérer encore sa croissance, M. Dubois s'impose un défi : doubler son chiffre d'affaires en 3 ans, en améliorant sa couverture du territoire national.

Après de multiples et difficiles investigations concernant la recherche d'entreprises spécialistes des énergies renouvelables à racheter en région, monsieur Dubois a finalement décidé d'ouvrir 2 bureaux de vente, l'un dans le Sud de la France, et l'autre en Bretagne. Chaque bureau emploie deux commerciaux et une secrétaire. Ces équipes ont été recrutées auprès des Pôles Emploi locaux.

Une fois les contrats de vente conclus avec le client final, l'installation des équipements est confiée à un réseau de sous-traitants sélectionnés par monsieur Dubois. Ces sous-traitants se chargent de l'ensemble des aspects techniques (installation, raccordement aux réseaux, service après-vente), et permettent à Capt'Sol de se consacrer uniquement aux démarches commerciales. Implantés localement, ils supportent peu de frais de déplacement et rendent l'offre commerciale de Capt'Sol compétitive face à celle de ses concurrents.

Ainsi, avec l'ouverture des deux nouveaux sites, l'entreprise est plus proche de sa clientèle. Cette stratégie doit permettre à la société d'augmenter ses parts sur le marché des énergies renouvelables.

*Source : les auteurs*