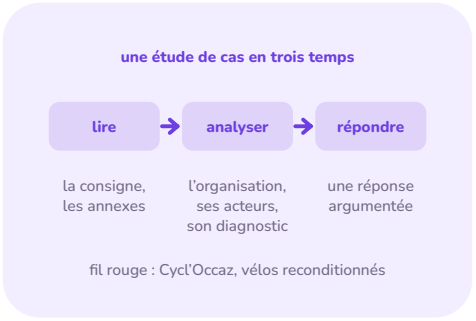
MANAGEMENT · PREMIÈRE STMG

Cas d'organisation

7 notions, l'essentiel à retenir et les pièges à éviter.



1 Lire le dossier

- Présentation, puis les questions (verbe et notion soulignés), puis les annexes.
- Chaque annexe : nature, source, date ; croiser plusieurs annexes pour une question.

2 Identifier l'organisation

- Entreprise (marché), organisation publique (service public), association (projet commun, sans partage de bénéfices).
- Fiche d'identité : type et statut, taille, secteur, champ d'action, activité.
- Taille selon l'effectif : micro < 10, PME < 250, ETI < 5 000, grande entreprise au-delà.

3 Finalité, objectifs, ressources

- Finalité lucrative (entreprise) ou non lucrative (association, organisation publique).
- Objectif SMART : spécifique, mesurable, atteignable, réaliste, défini dans le temps.
- Ressources humaines, financières, matérielles, immatérielles.

4 Parties prenantes

- Internes (dirigeants, salariés, associés, bénévoles) ; externes (clients, usagers, fournisseurs, banques, État, collectivités, riverains).
- Attentes convergentes ou divergentes, que le manager arbitre.

5 Diagnostic

- Externe : opportunités et menaces de l'environnement (PESTEL, concurrence).
- Interne : forces et faiblesses (ressources, compétences).
- SWOT : les deux diagnostics réunis, pour fixer des objectifs.

6 Problématique

- Une tension du dossier (objectif et contrainte, opportunité et faiblesse), formulée en question.
- Chaque question renvoie à une notion précise du cours.

7 Réponse argumentée

argument = affirmation + notion + fait (annexe) + analyse

- Le verbe fixe la forme : identifier, caractériser, analyser, justifier, discuter.
- Affirmer, justifier par une notion, illustrer par l'annexe citée, analyser ; nuancer si demandé.

Pièges à éviter

- Lire toutes les annexes avant les questions, puis tout recopier.
- Confondre finalité (pourquoi) et objectif (combien, quand).
- Classer un fait de l'environnement en force ou en faiblesse : il est opportunité ou menace.
- Citer une notion sans l'appliquer à un fait du dossier.
- Répondre à « dans quelle mesure » sans limite ni conclusion.