

Université Mohammed V de Rabat
Faculté des sciences Rabat
Master En Informatique
Spécialité Traitement Intelligent des Systèmes
Module : Initiation au Monde IT.
Coefficient : 2
Examen 1^{er} Semestre : QCM
15-03-2020
Durée : 1h00
Documents non autorisés
Année universitaire: 2020-2021.

Nom	Prénom	Type de Master
Envoyer la copie à l'adresse suivante : mohamedhalim.sbaa@gmail.com le 20-03-21 à 10h00 Heure Maroc		

Note Finale : / 20.

Règles de notation :

- 1- Une bonne réponse : 0,4 point
- 2- Pas de réponse ou mauvaise réponse : 0 point.

- 1- Le mot stratégie est d'origine :
 - a. Romaine, strategos qui désigne le général, chef de l'armée (de stratos, « armée en ordre de bataille », et ageîn, « conduire ».
 - b. Arabe, strategos qui désigne le général, chef de l'armée (de stratos, « armée en ordre de bataille », et ageîn, « conduire ».
 - c. Grecque, strategos qui désigne le général, chef de l'armée (de stratos, « armée en ordre de bataille », et ageîn, « conduire ».
 - d. Gréco-romaine, strategos qui désigne le général, chef de l'armée (de stratos, « armée en ordre de bataille », et ageîn, « conduire ».
- 2- Qui est l'auteur de : « *L'essentiel est dans la victoire et non dans l'opération* »
 - a. Nicolas Machiavel.
 - b. Le Général Dragomirov.
 - c. Carl von Clausewitz.
 - d. Sun-Tzu.
- 3- Qui est l'auteur de : « *Quand on veut apprécier sa capacité, c'est d'abord par les personnes qui l'entourent que l'on juge* »
 - a. Nicolas Machiavel.
 - b. Le Général Dragomirov.
 - c. Le Carl von Clausewitz.
 - d. Sun-Tzu.
- 4- Qui est l'auteur de : « *On assure le succès bien plus par l'exécution que par la conception* »
 - a. Nicolas Machiavel.
 - b. Le Général Dragomirov.
 - c. Carl von Clausewitz.
 - d. Sun-Tzu.
- 5- Pour une entreprise la stratégie consiste à :
 - a. À choisir ses activités et à allouer ses ressources de manière à atteindre un niveau de performance durablement supérieur à celui de ses concurrents dans ces activités.
 - b. À choisir ses activités et à allouer ses ressources de manière à atteindre un niveau de performance durablement supérieur à celui de ses concurrents dans ces activités, dans le but de créer de la valeur pour ses actionnaires
 - c. À choisir ses activités et à allouer les ressources matérielles de manière à atteindre un niveau de performance supérieur à celui de ses concurrents dans la durée dans ces activités, dans le but de créer de la valeur pour ses actionnaires
 - d. À choisir ses activités et à allouer ses ressources de manière à atteindre un niveau de performance durablement supérieur à celui de ses concurrents dans ces activités, sans contraintes de créer de la valeur pour ses actionnaires
- 6- Les trois niveaux stratégiques sont :
 - a. La stratégie par Domaine d'activité- la stratégie opérationnelle- la stratégie terrain.
 - b. La stratégie Corporate – la stratégie Business – la stratégie opérationnelle.
 - c. La stratégie d'entreprise – la stratégie par domaine d'activité- la stratégie opérationnelle.
 - d. La stratégie Corporate – la stratégie d'entreprise – la stratégie opérationnelle.
- 7- SWOT veut dire :
 - a. Forces faiblesses opportunités menaces.
 - b. strengths, weaknesses opportunities threats .
 - c. strengths, wirelesss opportunities threats .
 - d. strengths, wireline opportunities threats .

- 8- Ces mots font parties du vocabulaire stratégique :
- Vision objectif mission capacité stratégique.
 - But opportunité objectif capacité stratégique Modèle contrôle.
 - Vision But objectif capacité stratégique Modèle contrôle.
 - Vison But menace capacité stratégique.
- 9- L'analyse Interne du SWOT est:
- Forces - Faiblesses.
 - Forces Opportunités.
 - Opportunités Menaces.
 - Faiblesses Menaces.
- 10- Le Choix stratégique consiste à :
- Déployer les stratégies de l'entreprise ou celles des domaines d'activité, et à identifier les orientations et modalités de développement.
 - Mettre en place les stratégies de l'entreprise ou celles des domaines d'activité, et à identifier les orientations et modalités de développement.
 - Sélectionner les stratégies de l'entreprise ou celles des domaines d'activité, aussi à identifier les orientations et modalités de développement.
 - Sélectionner les stratégies de l'entreprise ou celles des domaines d'activité, et à déployer les orientations et modalités de développement.
- 11- Les composantes du Management stratégique
- Exploitation stratégique le Choix stratégique et l'application de la stratégie.
 - Exploitation stratégique Démarche stratégique et l'application de la stratégie.
 - Diagnostic stratégique le Choix stratégique et l'analyse de la stratégie.
 - Diagnostic stratégique le Choix stratégique et l'application de la stratégie.
- 12- L'approche de Faulkner Et Bowman met en l'accent sur :
- 7 niveaux stratégiques par rapport à l'offre de référence.
 - 8 niveaux stratégiques par rapport à l'offre de référence.
 - 8 niveaux stratégiques sans l'offre de référence.
 - 7 niveaux stratégiques par rapport à l'offre de référence mais à prix variable.
- 13- La rupture stratégique dans l'horloge de Faulkner Et Bowman est :
- Stratégie d'épuration.
 - Stratégie de sophistication.
 - Stratégie de Domination
 - Stratégie Hybride.
- 14- Le rôle du manager est de :
- Créer les conditions qui permettront à ses collaborateurs de développer leurs compétences.
 - Créer la valeur et mettre en place les objectifs qui permettront à ses collaborateurs de développer leurs compétences.
 - Mettre en place le déploiement stratégique et le diagnostic stratégique qui permettront à ses collaborateurs de développer leurs compétences.
 - Déployer les directives stratégiques qui permettront à ses collaborateurs de développer leurs compétences.
- 15- Le chef de projet est :
- L'interlocuteur de la Direction Générale.
 - L'interface entre l'équipe projet et la Direction Générale.
 - Le chef d'orchestre.
 - Le premier niveau d'escalade de l'équipe projet.

- 16- Le volet organisationnel du chef de projet consiste à :
- Organiser le fonctionnement de l'équipe, Définir les outils et Gérer la documentation.
 - Planifier, fixer les objectifs, fixer le budget et suivre le triangle QCD.
 - animer les réunions, Gérer le changement et les conflits éventuels, communiquer auprès des parties prenantes et faciliter la prise de décision.
 - apporter son expertise et anticiper le risque.
- 17- Le volet de gestion du chef de projet consiste à :
- Organiser le fonctionnement de l'équipe, Définir les outils et Gérer la documentation.
 - Planifier, fixer les objectifs, fixer le budget et suivre le triangle QCD.
 - animer les réunions, Gérer le changement et les conflits éventuels, communiquer auprès des parties prenantes et faciliter la prise de décision.
 - apporter son expertise et anticiper le risque.
- 18- Le volet technique du chef de projet consiste à :
- Organiser le fonctionnement de l'équipe, Définir les outils et Gérer la documentation.
 - Planifier, fixer les objectifs, fixer le budget et suivre le triangle QCD.
 - animer les réunions, Gérer le changement et les conflits éventuels, communiquer auprès des parties prenantes et faciliter la prise de décision.
 - apporter son expertise et anticiper le risque.
- 19- Le volet humain du chef de projet consiste à :
- Organiser le fonctionnement de l'équipe, Définir les outils et Gérer la documentation.
 - Planifier, fixer les objectifs, fixer le budget et suivre le triangle QCD.
 - Animer les réunions, Gérer le changement et les conflits éventuels, communiquer auprès des parties prenantes et faciliter la prise de décision.
 - Apporter son expertise et anticiper le risque.
- 20- Le manager hiérarchique :
- Conduit une équipe.
 - Autorité directe.
 - Pouvoir charismatique.
 - Pouvoir de la récompense.
- 21- Le manager transversal :
- Gère une équipe.
 - Incertitude forte.
 - Incertitude faible.
 - Pas d'autorité.
- 22- Le Leadership est :
- La capacité d'un individu à gérer un groupe.
 - La capacité d'un individu à exercer une influence sur un groupe.
 - La capacité d'un individu à influencer un groupe.
 - La capacité d'un individu à diriger un groupe.
- 23- Le nombre de style de leadership selon Blake et Mouton :
- 4 y compris le style « compromis »
 - 4 en plus du style « compromis ».
 - 2 styles un orienté résultat l'autre orienté personnes.
 - Plusieurs styles mais le plus connu est le style management situationnel.
- 24- Le style catalyseur de leadership selon Blake et Mouton est orienté :
- Résultat uniquement.
 - Ressource uniquement.
 - S'appuie sur la confiance et le respect mutuel, tout en ayant une exigence élevée pour les résultats
 - Ressources et résultat.

- 25- Selon Bernard Bass le leadership transformationnel se résume en :
- a. Capacité du leader à déclencher des comportements d'identification et d'imitation
 - b. Le leader emploie des qualités émotionnelles au processus d'influence
 - c. Prise de conscience des problèmes et capacité à les résoudre adoptant de nouvelles approches innovantes
 - d. Le leader montre une attention particulière aux personnes. Il est à l'écoute des besoins de chacun.
- 26- Les 3 niveaux des conflits sont :
- a. Conflits de compétences, Conflits d'intégration, Conflits stratégiques.
 - b. Conflits Verticaux, Conflits Horizontaux, Conflits croisés.
 - c. Conflits collaborateurs, Conflits hiérarchiques, Conflits collègues.
 - d. Conflits incompatibilités, Conflits Personnalité, Conflits d'intégration.
- 27- Les acteurs des conflits sont :
- a. Hiérarchie.
 - b. Collaborateurs.
 - c. Collègues.
 - d. Aucun.
- 28- Les outils pour gérer un conflit :
- a. Ecoute.
 - b. Concession.
 - c. Compromis.
 - d. Aucun.
- 29- Dans la gestion du conflit le recadrage est :
- a. Une démarche impulsive.
 - b. Une démarche active.
 - c. Une démarche accompagnante.
 - d. Une démarche réactive.
- 30- Dans la gestion du conflit l'ajustement est :
- a. Une démarche réactive.
 - b. Une démarche active.
 - c. Une démarche accompagnante.
 - d. Une démarche positive.
- 31- Dans la gestion du conflit le pilotage est :
- a. Une démarche réactive.
 - b. Une démarche active.
 - c. Une démarche accompagnante.
 - d. Une démarche conflictuelle.
- 32- Les techniques de réunions de gestion de conflit :
- a. Fixer le RDV et ODJ.
 - b. Fixer les règles.
 - c. Prendre soin du temps.
 - d. Diffuser le compte rendu
- 33- L'une des sources des conflits d'après Marcus Buckingham :
- a. Est-ce que je sais ce qu'on n'attend de moi au travail ?
 - b. Est-ce que mon avis a de l'importance ?
 - c. Est-ce que mon concurrent dispose des équipements nécessaires pour faire le travail ?
 - d. Est-ce que le fournisseur soutient mes progrès ?

- 34- Les phases caractéristiques d'un conflit :
- Situation Gestion Sortie
 - Déclenchement Gestion Situation.
 - Situation Déclenchement Gestion Sortie.**
 - Aucune réponse.
- 35- Le point en commun dans des conflits horizontaux et verticaux :
- Stratégiques.
 - Compétences.**
 - Positionnement.
 - Personnalité.**
- 36- Les processus de base de la gestion des projets IT sont :
- Le démarrage**
 - L'exécution.**
 - La planification.**
 - Le contrôle ensuite la clôture.**
- 37- Processus permettant d'élaborer le contenu du projet:
- Le démarrage
 - L'exécution.
 - La planification.**
 - La clôture.
- 38- Processus permettant de définir le nouveau projet en obtenant l'autorisation de démarrer:
- Le démarrage**
 - L'exécution.
 - La clôture.
 - Le contrôle.
- 39- Processus permettant de finaliser toutes les activités:
- Le démarrage
 - L'exécution.
 - La planification.
 - La clôture.**
- 40- Processus permettant de suivre l'avancement:
- L'exécution.
 - La planification.
 - La clôture.
 - Le contrôle.**
- 41- Processus permettant de revoir l'avancement:
- Le démarrage
 - La planification.
 - La clôture.
 - Le contrôle.**
- 42- Processus permettant de réguler l'avancement:
- L'exécution.
 - La planification.
 - La clôture.
 - Le contrôle.**
- 43- Processus permettant de finaliser l'avancement:
- La clôture.**
 - L'exécution.
 - La planification.
 - Le contrôle.

- 44- Processus permettant de clore la phase ou le projet:
- Le démarrage
 - La planification.
 - La clôture.**
 - Le contrôle.
- 45- Répondre par Vrai ou Faux :
- Le Modèle en V est une amélioration du modèle en cascade, il met en évidence la symétrie et la relation qu'il y a entre les phases du début du cycle de vie et celles de fin. **VRAI**
 - D'après la théorie de Crosby ce qui coûte cher c'est la qualité. **FAUX**
 - D'après la théorie de Crosby la qualité n'est pas gratuite mais indispensable pour la valeur perçue du produit. **FAUX**
 - Le modèle en spirale met l'accent sur le nombre de cycles est variable selon que le développement est classique ou incrémental. **VRAI**
- 46- Les critères de compétitivité ont pour objectif :
- Maximiser les coûts.**
 - Maitriser les processus.**
 - Augmenter le cycle de vie du projet pour assurer la qualité.
 - Assurer la qualité au détriment du délai.
- 47- Un projet est :
- Une réponse apportée à une demande élaborée pour satisfaire le client.
 - Une série de demande planifiée dans le temps.
 - Un ensemble de tâches et d'étapes destinées à réaliser un but précis.**
 - Une série d'activités et d'étapes à réaliser afin de réaliser un but précis.**
- 48- Un projet est caractérisé par :
- Un périmètre et un scope définissant les besoins clients.**
 - Un planning indiquant les milestones des livrables.**
 - Des ressources dédiées partiellement ou totalement au projet.**
 - Une date de fin indéfinie.
- 49- Les facteurs d'échec :
- Une communication appropriée.
 - Une forte implication du client et du Management.
 - Mismatch au niveau des attentes utilisateurs.
 - Organisation prête.
- 50- Dans un projet la charge avec risque pour la réalisation du projet est 100 jours/hommes, le coût moyen est : 120 \$, le projet a été vendu 80 jours/hommes avec un taux journalier de 280 \$, la marge projet sera
- 45,43%.
 - 46,43%.
 - 0%
 - 46,43%.

FIN du QCM

	A	B	C	D
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

Nom de l'Etudiant : EL HAJOUI

Prénom de l'Etudiant : SOUHAILA

Note Finale : / 20.