Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Groupe Scolaire Anisse	**Année scolaire : 2018/2019**
Filière : 2e SE	**Matière : E.O.A.E**

1er Semestre **Contrôle n° 1** **Temps alloué : 2 heures**

Document 1 : Banque Al Yousr poursuit le développement de son réseau d'agences bancaires

Bank Al Yousr est constituée sous forme de société anonyme à Conseil d'Administration, dotée d'un capital social à la constitution de 340 millions de DH, détenu par la Banque Centrale Populaire et Guidance respectivement à hauteur de 80 % et 20 %.
Bank Al Yousr est une banque participative universelle qui s'adresse à l'ensemble des segments de la clientèle qu'ils soient particuliers-locaux, étrangers résidents et non-résidents-professionnels et entreprises. Ses activités couvrent l'ensemble des **métiers** de la banque et de la finance participative.
Bank Al Yousr a inauguré le vendredi 06 avril à Casablanca sa deuxième agence dans la capitale économique. Cette nouvelle agence vient s'ajouter aux quatre autres agences dont dispose déjà Bank Al Yousr à Casablanca, Rabat et Marrakech. Pour le top management, il est primordial de mettre les bouchées doubles afin de couvrir le territoire national le plus tôt possible. Dans ce sens, d'autres villes du royaume devraient accueillir de nouvelles agences dans les prochains mois afin de couvrir toutes les régions du royaume. Nous avons une **stratégie** qui vise à offrir des services et du conseil « sur mesure » à notre clientèle , a précisé Mohamed Adib, directeur général de Bank Al Yousr.

https://www.challenge.ma/bank-al-yousr-renforce-son-reseau-dagences-95233/

Document 2 : Une nouvelle banque pour partager vos valeurs

A Bank Al Yousr, une fonction Conformité aux avis du CSO, adossée à des experts est créée pour veiller au respect par la Banque des principes Charia dans toutes ses opérations et transactions.
Bank Al Yousr dispose d'un réseau dédié et d'un système d'information propre, ainsi que de toutes les prérogatives lui permettant d'être un acteur moderne offrant un service de qualité.
Avec une démarche résolument orientée client, un réseau dédié, une équipe de professionnels et **une offre compétitive**, conforme et innovante, Bank Al Yousr réunit les conditions nécessaires pour occuper un rang stratégique dans cette nouvelle industrie.
Par ailleurs, une veille continue du marché lui permet de s'adapter en permanence aux besoins de la clientèle dont la satisfaction est une priorité absolue pour notre banque.

Notre politique de proximité est réelle et se traduit par :

- Un réseau de distribution dédié qui se renforce continuellement pour couvrir l'ensemble du territoire marocain.
- Une banque digitale qui rend la banque encore plus disponible via l'application Al Yousr connect téléchargeable sur vos smartphones.
- 1 700 guichets automatiques bancaires pour faciliter vos retraits d'espèce.

http://www.alyousr.ma

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 3 : Analyse du secteur de la finance participative au Maroc

Avec une croissance mondiale à deux chiffres, l'industrie de la banque islamique est une potentielle **opportunité** pour le Maroc dont le marché est au stade embryonnaire. Une analyse est nécessaire pour nous permettre d'identifier et d'analyser les facteurs suivants :

- Nouveaux produits et services très attendus par les clients : La particularité des banques islamiques est certainement la conformité de ses produits, ses processus et son mode de gestion aux principes de la charia.

- Forte image positive des clients : « Une banque éthique », à premier abord, le titre est plus qu'envoutant, voir plus, une partie de l'identité des partisans est enfin libérée « Bienvenue dans la banque du partage de l'effort et des risques ».

- Services coûteux par rapport au pouvoir d'achat de la population et à la concurrence : le démarrage constitue un véritable défie de pricing et de marketing, puisque l'environnement sera encore plus hostile qu'auparavant.

- Pas de marché monétaire développé : Les risques de liquidité ont toujours constitué une grande difficulté pour les banques, et spécialement les banques islamiques.

- Gouvernance, risque et financier non développé : il est rare pour une banque de créer de nouveau processus complexe intégrant des éléments règlementaire, fiscale et autres.

- Pas de présence territoriale : La stratégie de développement territoriale sera certainement un challenge pour le développement des banques islamiques sur toutes les zones du Maroc surtout dans les premières années de démarrage.

- Marché non encore développé : Le marché de la banque islamique au Maroc est au stade de niche encours de création avec un énorme potentiel de développement (plus de 40 % clients sont non encore bancarisés).

- Fort impact sur l'économie réel : Le principe de partage de profits et de pertes encourage le développement du capital risque et développement ce qui, à terme va assoir le développement des PME et PMI et promouvoir l'innovation entrepreneurial.

- Plusieurs opérateurs attendent ce type de financement : Le mode de financement et d'investissement intéressent plusieurs opérations nationales et internationales.

- Concurrence très forte : **malgré un marché riche avec beaucoup de potentiel, il reste que la concurrence au démarrage sera féroce et certainement pas éthique.** Toutefois, une stratégie marketing détaillée et agressive permettra d'assoir le « First-mover advantage»

https://efbanking.wordpress.com/2016/02/29/analyse-swot/

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

T.A.F 1 : (14 Pts)

1) Préciser le métier de Banque Al Yousr **(0,5 Pt)**
2) Expliquer les termes en gras soulignés. **(2 Pts)**
3) En se basant sur le document 1, relever :
   a. Un objectif **(0,5 Pt)**
   b. Une finalité en précisant sa nature. Citer les autres finalités en donnant des exemples. **(1,5 Pt)**
4) En se basant sur le document 2 :
   a. Relever la mission de Banque Al Yousr. **(0,5 Pt)**
   b. Les forces de Banque Al Yousr **(1 Pts)**
5) Définir le facteur clé de succès. **(0,5)**
6) Rappeler l'intérêt du diagnostic stratégique. **(0,5)**
7) En se basant sur le document 3 :
   a. Présenter dans un tableau le diagnostic stratégique de Banque Al Yousr (4 Pts)
   b. Commenter la phrase en gras en mettant le rapport avec le cycle de vie de produit. **(1,5 Pt)**
8) Schématiser les étapes de la planification stratégique. **(1,5 Pt)**

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

A rendre avec la copie

T.A.F 2: (2 pts)

Pour chaque ligne, barre l'intrus :

1) Diagnostic interne – stratégie – force – faiblesse – facteur clé de succès
2) Diagnostic externe – environnement – opportunité – menace- facteur clé de succès
3) Analyse SWOT -Compétences –Forces - Faiblesses -Opportunités-Menaces
4) Planification stratégique – Diagnostique-Plans stratégiques et opérationnels-métier

T.A.F 3 : Répondre par vrais ou faux et Justifier **(4 pts)**

Propositions	V/F	Justification
1) La mission de l'entreprise est l'ensemble de ses objectifs		
2) Les décisions opérationnelles portent sur le court terme		
3) Les opportunités de l'entreprise sont les atouts offerts par l'environnement		
4) La finalité est un résultat quantitatif à atteindre		
5) Les qualifications des employés constituent une opportunité pour l'entreprise.		
6) Les caractéristiques de l'environnement n'ont pas une relation stratégie		
7) Motiver son personnel est une finalité sociétale		
8) Les décisions opérationnelles souvent irréversibles		

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع