Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Groupe Scolaire Anisse	**Contrôle continu N°3 Sem N°1**
Matière:E.O.A.E	**Durée:**2 heures
Année scolaire:2017/2018	**Option:**2ème Bac SEG

Document 1:Trois confiseurs-chocolatiers s'allient pour exporter en Europe et aux USA

Uniteam, c'est le nom donné au groupement d'exportateurs qui regroupera sous peu des entreprises du secteur de la biscuiterie, chocolaterie et confiserie. En cours de constitution, ce groupement comprend un noyau composé de trois grandes entreprises de la place : Maghreb Industries, Aiguebelle et Michoc. Une quatrième entreprise, Biscolux, qui devait en faire partie, a dû renoncer, en raison de son **absorption** par Stockpralim. L'idée de créer cette structure a été recommandée, il y a un peu plus d'une année, par l'association des biscuitiers, chocolatiers et confiseurs. D'où l'intérêt de créer le groupement qui permettra aux entreprises de mettre en œuvre une stratégie de développement à l'international. Même si toutes les entreprises membres d'Uniteam exportent déjà une grande partie de leurs produits depuis plus d'une dizaine d'années, «la nécessité de se positionner à l'étranger est apparue clairement durant ces dernières années et c'est pourquoi nous voulons mutualiser nos compétences», explique Hakim Marrakchi, administrateur de Maghreb Industries.

Selon M. Marrakchi, le marché américain, grâce à l'évolution des canaux de distribution, présente aussi d'importantes **opportunités** d'exportation. Pour cela, il faut, «dans le cadre du groupement, avoir une stratégie cohérente afin de maîtriser la production, développer les capacités d'innovation et mutualiser les actions de marketing afin de s'attaquer à ce marché», souligne-t-il.

Source: La Vie éco/ Aziza Belouas/Publié le : 07/03/2008 (Texte adapté)

Travail à faire:8 points

1. Expliquez les termes soulignés.
2. Précisez la voie de l'internationalisation poursuivie par Uniteam et son objectif stratégique.
3. Nommez la stratégie qui donne lieu à la création de l'Uniteam. Et précisez le mode de croissance. Justifiez votre réponse.
4. Nommez la stratégie et la modalité choisie par stockpralim.
5. Identifiez le portefeuille d'activités des entreprises faisant partie de ce groupement.
6. Citez les actions qui seront mises en commun dans le cadre de ce groupement ?
7. Donnez la différence entre société-mère et Holding?
8. Expliquez les différentes formes de la concentration des entreprises?

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع

Madarisy.com : مصدر هدا الملف هو موقع مدارسي

Document 2 : Résultats financiers d'Attijariwafa bank

«L'année 2007 confirme le leadership du groupe au Maroc et ses ambitions à l'international», annonce Mohamed Kettani, PDG du groupe. Preuve en est, tous les indicateurs financiers au titre de l'année 2007 sont au beau fixe.. Hors effet **OPV**, les charges d'exploitation auraient augmenté de 8,3%, extension du réseau d'agences (à fin 2007 la banque compte 624 agences dont 84 nouvellement créées au Maroc et à l'étranger, et 24 centres d'affaires), consolidation des résultats des différentes activités, déploiement de projets structurants, développement à l'international ; Quant au résultat net part du groupe (RNPG) ressort à 2,5 milliards de DH en hausse de 8,2%.

Fruit d'une stratégie de proximité et d'une agressivité commerciale engagée par le groupe au Maroc, l'activité classique de la banque a connu une croissance organique importante. Le résultat brut d'exploitation s'est inscrit en hausse de 19% environ, Ceci lui assure la meilleure part de marché avec 26,5%. Conséquence directe: la structure des ressources assure à la banque une bonne maîtrise de son coût de financement et conditionne donc les objectifs de profitabilité.

Pour ce qui est des emplois, Attijariwafa bank se classe en tête de ses concurrents avec 25,4% des crédits distribués par le secteur, soit un peu plus de 106 milliards de DH (+32% par rapport à 2006).
Profitant de la croissance du marché financier marocain, les filiales financières d'Attijariwafa bankont beaucoup contribué à cette performance. À commencer par Attijari Intermédiation qui reste le premier intervenant parmi les sociétés de Bourse avec 27% de part de marché, son résultat net s'est inscrit en hausse de 14,3%. Dans un contexte très concurrentiel, Wafa Gestion arrive à clôturer l'année avec 46 milliards de DH d'actifs sous gestion et un bénéfice net de 72 millions de DH. De sa part, Attijari Finances a consolidé son leadership en matière de conseil en **fusions-acquisitions**, le résultat net s'élève à 41 millions contre seulement 17 millions de DH un an auparavant.

Source:Said MABROUK, L'économiste, édition électronique du 20/03/2008

Travail à faire : 12 Points

1. Expliquez les termes soulignés.
2. Relevez les indicateurs de croissance du groupe Attijariwafa bank.
3. Dégagez le mode de croissance adopté par Attijariwafa bank. Justifiez.
4. Identifiez les objectifs de croissance de Attijariwafa bank?
5. Montrer que Attijarawafabank a adopté une stratégie d'internationalisation en précisant la modalité.
6. D'après le document relevez une opportunité et une menace.
7. Relevé les domaines d'activité du groupe Attijariwafa bank.
8. Faire la liaison entre la stratégie d'intégration, la croissance externe et la concentration.
9. Rédigez une synthèse argumentée en 15 ligne comportant :
   - Une introduction sur l'activité du groupe Attijara Wafa bank
   - Un développement sur les performances principales, les stratégies et les objectifs fixés.
   - Une conclusion sur l'intérêt de l'internationalisation pour le groupe.

Madarisy.com : للحصول على المزيد قم بزيارة الموقع