

الامتحان الوطني الموحد للبكالوريا

الدورة الاستدراكية 2016

-الموضوع-

RS 54



ⵜⴰⴷⵓⴷⴰ ⵜⴰⴳⵓⴷⴰⵜ | ⵏ ⵏⵓⴳⵓⴷⴰⵜ
ⵜⴰⴳⵓⴷⴰⵜ ⵜⴰⴳⵓⴷⴰⵜ | ⵏ ⵏⵓⴳⵓⴷⴰⵜ
ⵏ ⵏⵓⴳⵓⴷⴰⵜ ⵏ ⵏⵓⴳⵓⴷⴰⵜ



المملكة المغربية
وزارة التربية الوطنية
والتكوين المهني

المركز الوطني للتقويم
والامتحانات والتوجيه

2	مدة الإنجاز	الاقتصاد والتنظيم الإداري للمقاولات	المادة
3	المعامل	شعبة علوم الاقتصاد والتدبير مسلك العلوم الاقتصادية	الشعبة أو المسلك

Consignes

- L'utilisation de la calculatrice non programmable est autorisée.
- Aucun document n'est autorisé.
- La présentation de la copie doit être soignée : Eviter les ratures et surcharges, aérer le texte, numéroter les réponses, encadrer les résultats, utiliser la règle pour le traçage des tableaux.
- **Le sujet est composé de quatre entreprises opérant dans le secteur marocain des assurances.**
- **Les annexes, à compléter et à rendre avec la copie, figurent dans la page N°6.**

Barème et numéros de pages

Dossiers	N° de pages	Barème
▪ Dossier N°1 : Stratégie et Croissance	2 - 3	09.75 pts
▪ Dossier N°2 : Gestion des Ressources Humaines	4 - 5	09.75 pts
Présentation de la copie.....		0.50 pt
Note totale		20 pts

Dossier N°1 : Stratégie et Croissance

Document 1.1 : Le marché marocain de l'assurance

**SAHAM**
Assuranceتأمين الوفاء
Wafa Assurance

AXA ASSURANCE MAROC

الملكية الوطنية للتأمين
RMA WATANYA

Le secteur marocain des assurances est l'un des plus matures du continent africain. Avec 18 compagnies, le marché marocain de l'assurance est un marché ouvert, diversifié et fortement concurrentiel.

En 2013, le volume des primes émises avait atteint près de 27 milliards de dirhams. Wafa Assurance, RMA Watanya, Axa Assurance Maroc et Saham Assurance sont les leaders d'un secteur dominé par les branches «Automobile» (32,9%) et «Assurance Vie & capitalisation» (29,1%).

Structure du marché marocain d'assurance en 2014

	Part de marché en %
Wafa Assurance	21,4
RMA Watanya	16,4
Axa Assurance Maroc	13,75
Saham Assurance	13,2
Autres opérateurs (14)	35,25

Source : Financial Afrik, N°15 Février 2015

Document 1.2 : Wafa Assurance, stratégies et performances

Dans un secteur où la concurrence ne cesse de s'intensifier, avec comme toile de fond une abondance d'offres, une conquête clientèle coûteuse et une faible fidélisation des assurés, Wafa Assurance poursuit sa politique d'innovation afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle en approfondissant la segmentation de son offre et en dédiant des produits et services spécifiques à chaque client. Dans cette optique, la compagnie qui ne cesse d'anticiper les besoins de ses clients, vient d'enrichir son offre en lançant un nouveau pack «Wafa oTo WW» qui cible tous les acquéreurs de véhicule neufs (WW). A travers cette offre, Wafa Assurance souhaite capter une part importante d'un marché estimé à 100 000 véhicules neufs annuellement.

Performances de Wafa Assurance en millions MAD

	2013	2014
Chiffre d'affaires	5 738	6 078
Résultat net	780	839

Sources : - La Nouvelle Tribune, 01 juillet 2011
- L'économiste, 15 juillet 2015

Document 1.3 : L'Afrique, relai de croissance des assureurs marocains

Les acteurs marocains du secteur d'assurance cherchent des relais de croissance en Afrique. Dans ce domaine, c'est Saham Assurance qui a montré la voie en acquérant en 2010 le Groupe Colina présent dans 13 pays africains avant d'accentuer sa présence sur le continent par le biais d'acquisitions pour être désormais présent dans 22 pays via 40 filiales.

Emboîtant le pas à Saham Assurance, Wafa Assurance a entamé son développement à l'international par la Tunisie en créant une filiale spécialisée dans l'assurance Vie : Attijari Assurance. En Afrique subsaharienne, Wafa Assurance s'est déployée en 2014 au Sénégal en créant deux compagnies (Wafa Assurance Vie S.A et Wafa Assurance S.A) avec l'ambition de devenir un acteur majeur de l'assurance au Sénégal en s'appuyant sur les réseaux de distribution de la Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale et du Crédit du Sénégal, filiales bancaires du Groupe Attijariwafa bank.

Pour sa part, RMA Watanya du Groupe FinanceCom a démarré son développement à l'international en signant un partenariat avec le Groupe Beneficial Life Insurance Company mettant ainsi les pieds au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Togo.

Ainsi, les trois acteurs leaders comptent dupliquer en Afrique Subsaharienne le modèle qu'ils ont réussi à mettre en place avec succès au Maroc en s'appuyant sur leurs expertises et le positionnement des banques marocaines en Afrique de l'Ouest et Centrale.

Source : Financial Afrik, N°15 Février 2015

Travail à faire N°1 / (09.75 pts)		
N°	Questions	Barème
1	a) Montrer, à partir du document 1.1, que le secteur marocain d'assurance est concentré ;	0.50 pt
2	b) Préciser deux effets positifs de cette concentration sur les clients. Compléter, à l'aide d'une croix, l'annexe 1.	0.25 pt 0.75 pt
3	a) Montrer que Wafa Assurance adopte : ▪ Une stratégie de différenciation ; ▪ Une stratégie de développement du produit.	1 pt
4	b) Relever deux raisons justifiant ces choix stratégiques. a) Calculer pour Wafa Assurance le taux de variation de 2013 à 2014 du : ▪ Chiffre d'affaires ; ▪ Résultat net.	0.50 pt 0.50 pt
5	NB : retenir deux chiffres après la virgule. b) Lire les résultats obtenus. Préciser pour Wafa Assurance un indicateur de croissance :	0.50 pt
6	a) Quantitatif ; b) Qualitatif.	0.25 pt 0.25 pt
7	Compléter, à partir du document 1.3, l'annexe 2. Relever deux raisons économiques de l'internationalisation des assureurs marocains.	2.25 pt 0.50 pt
8	Synthèse : Wafa Assurance a pu maintenir sa position de leader sur un marché fortement concurrentiel. Présenter dans une synthèse argumentée, d'environ 15 lignes, comportant une introduction, un développement et une conclusion, les stratégies mises en œuvre par la compagnie pour renforcer son positionnement, en traitant les points suivants : ▪ Les caractéristiques du marché marocain de l'assurance ; ▪ Les stratégies adoptées par Wafa Assurance ; ▪ Les effets positifs de ces stratégies.	2.50 pt

