

CORRECTION CAS MED BANK

1 // Identifiez la voie et le mode de développement adoptés par la banque en se lançant dans l'activité assurance vie en 2013. Justifiez votre réponse. **(1,5 points)**

Le lancement dans l'activité assurance pour MEDBANK qui à la base, est une banque peut être considérée comme :

Options stratégiques	Justification :
<p>*Voie de développement :</p> <p>Diversification (0,25)</p> <p>horizontale(0,25) ou diversification liée ou diversification concentrique</p>	<p>*Il est bien question d'une diversification vu que ce nouveau DAS implique des FCS différents.</p> <p>Justification : Même si Assurance et Banque ont un point commun évident : l'une comme l'autre manipule la monnaie, les deux métiers restent encore néanmoins suffisamment différents (0 ,25)</p> <p>*Il s'agit précisément d'une diversification horizontale du fait que l'investissement dans ce nouveau DAS permettra d'offrir de nouvelles prestations à la même clientèle (lien) dans la mesure où il s'agira de prendre en charge l'assurance vie de ses clients contractant des crédits(0 ,25)</p>
<p>*Mode de développement : Croissance interne (0 ,25)</p>	<p>La banque proposait dans un premier temps via ses agences bancaires un seul produit : l'assurance vie.</p> <p>L'entreprise a donc misé sur ses propres ressources et compétences pour développer cette nouvelle activité assurances. (0 ,25)</p>

2/Caractériser l'activité Assurance vie dans le portefeuille d'activités stratégiques de MED INSURANCE selon la matrice BCG1. Justifiez votre réponse. Formulez une recommandation stratégique correspondant à cette activité. **(1,25 points)**

Il s'agit d'une activité dilemme (0,25)

Il s'agit en effet d'un DAS caractérisé par :

***Une part de marché relative faible (0,25)**

Justification : MED INSURANCE est un nouvel entrant, considéré comme un suiveur face à des concurrents déjà implantés sur le marché depuis de nombreuses années.(... En dépit de la présence de grandes compagnies d'assurances très développées sur cette activité et bénéficiant de parts de marchés très importantes comparées à MED Bank) (0,25)

***Sur un marché en croissance. (0,25)** Taux de croissance : +37,5% (0,25 inclut la justification)

Recommandation : (0,25)

L'entreprise se trouve face à un dilemme, elle devra :

*Investir en vue d'améliorer la position compétitive de l'entreprise et donc adopter une stratégie offensive. Ces marchés porteurs nécessitent en effet des investissements importants pour permettre à l'entreprise d'améliorer sa position concurrentielle et faire de ce dilemme une étoile ou star. (0,125)

Ou *Adopter une stratégie défensive en procédant à un désinvestissement au cas où l'entreprise ne parvient pas à occuper une position de force sur le marché. (0,125)

*Consolider sa position sur une niche. Ex : se spécialiser sur un segment du marché.

3/ Etablir une analyse externe de l'activité assurance vie . Présentez votre réponse sous forme de tableau à deux colonnes (Opportunités / Menaces) (1,5)

Opportunités	Menaces
Demande croissante (+37,5%) (vu notamment l'accroissement du taux d'endettement des tunisiens et l'obligation de contracter une assurance vie pour l'obtention de tout crédit)	<ul style="list-style-type: none">• Produit qui peine à s'imposer dans les pays en développement comme la Tunisie vu que le revenu des habitants est relativement faible• Tabous religieux• Forte concurrence de compagnies d'assurance

<ul style="list-style-type: none"> • Pronostics positifs des experts tunisiens quant au développement de cette branche d'activité • Possibilité d'adaptation des produits aux spécificités du contexte tunisien en vue de faire face aux tabous religieux. 	<p>bénéficiant d'une plus grande expérience</p>
--	---

6 éléments exigés : 0,25/ élément

4/ Analysez la décision de lancement dans l'assurance auto en présentant votre réponse sous forme de tableau à deux colonnes (avantages, Risques) (1 point) (4 éléments min x 0,25)

Avantages	Risques
*Croissance du parc automobile (marché porteur) *Contrainte légale de souscrire une assurance auto pour tout détenteur d'un véhicule * L'assurance auto est le produit le plus vendu	*Concurrence importante(compagnies d'assurances, autres bancassureurs...) * Mise en place de stratégies de fidélisation de la part des assureurs déjà implantées.

5/ Identifiez la voie de développement et le mode de développement envisagés pour l'année 2017 ; Justifiez votre réponse (1,5 points)

Options stratégiques	Justification
<p><u>Voie de développement : Diversification</u> (0,25) conglomérale ou diversification non liée (0,25)</p>	<p>« En vue de maximiser ses chances de réussite sur ce nouveau métier <u>sans rapport</u> avec son activité de bancassureur. ... » (0,25)</p>
<p>* <u>Mode de développement : croissance externe</u> (0,25)</p>	<p>« l'entreprise décide d'acquérir UNIV +, une université tunisienne privée dotée d'une</p>

<u>Manœuvre stratégique</u> : Acquisition (0,25)	grande expérience dans son secteur d'activité.» (0,25)
---	--

6/ Identifiez la stratégie concurrentielle de MEDU+ ; Justifiez Votre réponse. (0,75)

L'entreprise MEDU+ a choisi en vue de se construire un avantage concurrentiel de déployer :

Selon la typologie de Mintzberg :

Stratégie concurrentielle	Justification
*Différenciation Par la qualité (0,25)	*. «la rénovation des locaux , en vue d'offrir aux étudiants les meilleures conditions d'études.»
*Différenciation par la conception (0,25)	«Le renouvellement de tous les équipements ainsi que le recours aux meilleurs enseignants de la place dans leurs spécialités respectives »
*Différenciation par le service (0,25)	«en proposant de nouvelles formations inédites dans le domaine de l'informatique »
	* «en proposant un nouveau concept de formation à la carte, très développé à l'étranger mais non encore introduit en Tunisie »
	*Toutes les formations seront personnalisables selon les besoins de l'étudiant et ses préférences.

* 0,25 inclut l'identification de la stratégie et la justification 0,125 chacune.

*Si l'étudiant a mis **différenciation par le haut ou sophistication**: (Attribuer 0,75 Si l'étudiant a mis toutes les justifications) 0,25 pour la stratégie et 0,125 pour chaque justification

* Selon la typologie de Michael Porter :

Focalisation ou concentration fondée sur la différenciation

Justification : Concentration (l'entreprise se concentrera uniquement sur l'enseignement de certaines filières d'informatique de pointe) : 0,125 pour la stratégie et 0,125 pour la justification

Différenciation : (voir colonne 2 tableau précédent) : 0,5 (justification incluse)

www.revisioncomptable.wordpress.com