



SUP'MANAGEMENT
ECOLE SUPERIEURE DE MANAGEMENT
DE COMMERCE ET D'INFORMATIQUE

THEMES DE MEMOIRES 4ème ANNEE

Cycle normal/ deuxième cycle
4ème année/ filière: Marketing-communication

THEMES
Mesure de l'efficacité publicitaire :évaluation de la campagne publicitaire d' une entreprise.
Le marketing des services publics:quelle démarche pour le développement humain au Maroc?
Le marketing politique:cas de la campagne électorale au Maroc (2007)
Le marketing infantil:les stratégies publicitaires et le marché de l' enfant.Cas d' une entreprise
Les stratégies achats:émergence,importance et impact d' un nouveau levier de profitabilité au sein de l' entreprise
En quoi le ,le cybermarketing permet il aux entreprisesmarchandes d' agir sur leur marchés?
La promotion est -elle un levier de fidélisation .Cas d' une entreprise de "télécoms"
Le paradigme de la relation banque-clients dans les services bancaires sur internet-Cas de la BMCE
Le marketing social:quelle stratégie pour fidéliser les cadres:Etude de cas.
Etapes de réalisation d'une opération de promotion dans un points de vente
La concurrence des produits chinois sur le marché marocain
Le lancement du service immédiat par méditel
Le choix de l'emplacement d'un point de vente
Le Marketing des services:
Le Marketing du tourisme
Le Marketing des assurances
Le déroulement d'une opération d'exportation
Le déroulement d' une opération d'importation
Elaboration d'études de marché dans le secteur des services
Diagnostic export: Etude de cas
Elaboration d'un plan marketing
L'image de marque de l'entreprise entre client et rentabilité
La concurrence et la réglementation des prix
La communication publi-promotionnelle
Etablissement et mise en place du plan de communication interne
Le développement et le lancement de nouveaux produits "étude de cas"
La participation du transport maritime dans le commerce extérieur "COMANAV"

Techniques du marketing international "étude de cas"
Le management de la force de vente "étude de cas"
Techniques du marketing relationnel : une application au secteur bancaire Guinéen
Place de la GRH dans le marketing de l'entreprise
L'animation d'un réseau de distributeurs "étude de cas"
Contrôle de la gestion commerciale "étude de cas"
Techniques de prospection
L'orientation client des entreprises exportatrices "Région de Fès"
Communication publi-promotionnelle
La gestion de la chaîne logistique
Pratiques du marketing relationnel dans le secteur bancaire
La réglementation douanière
Le système d'information d'aide à l'exportation "SIAE" des entreprises marocaines "étude de cas"
Méthodologie du category management "étude de cas"
L'éthique en marketing "étude de cas"
Marketing industriel "Cas des entreprises de confection de Fès"
Le Système d'Information Marketing "SIM" des entreprises exportatrices marocaines "étude de cas"
Etude de satisfaction de la clientèle Maroc Telecom
Etude de satisfaction de la clientèle Méditel
Etude de satisfaction de la clientèle McDo
Etude de satisfaction de la clientèle Marjane
La franchise au Maroc :
Cas du prêt-à-porter
Cas de la restauration
Cas de l'électro-ménager
Cas de la réparation-auto
Cas du transport
Cas de la formation
Cas de la cosmétique
Cas de la glace
Marketing des services, "étude de cas"
Marketing touristique "étude de cas"
Marketing bancaire "étude de cas"
Marketing politique
Marketing cinématographique
Marketing sportif

Audit marketing
La politique de distribution à l'international
Le marketing international à l'épreuve de la géopolitique
ALE avec les USA : la recherche commerciale des PME marocaines
Etude comparative des pratiques marketing dans le secteur bancaire
Etude comparative des techniques merchandising "Cas ACIMA/MARJANE"
Etude comparative des comportements des revendeurs "Cas Méditel/Maroc Telecom"
Application de la stratégie marketing au niveau bancaire "étude de cas"
Conception et commercialisation des nouveaux produits bancaires "Cas ATTIJARI Wafabank"
Conception et commercialisation des nouveaux produits bancaires "Cas La Banque Populaire"
Etude des exportations des conserves d'olives sur un marché étranger
Etude des exportations des conserves de poisson sur un marché étranger
Etude des exportations des vêtements confectionnés sur un marché étranger
Gestion de la relation client "GRC" au sein d'une banque
La qualité des services au sein d'une chaîne hôtelière
Le partenariat entre entreprises: quels avantages et pour quel intérêt?
Le diagnostic-export
Le comportement du consommateur entre la marque du distributeur et celle du producteur
L'échange des données informatisées (EDI) : pour une meilleure gestion logistique
L'assurance à l'exportation: cas de la SMAEX
Le merchandising: élément d'influence du comportement d'achat