

السلامة

والآن... ممكن

L'analyse de la stratégie d'INWI CORPORATE

Plan :

1-Présentation générale d'INWI

2-La stratégie d'INWI

3-Diagnostic interne (forces, faiblesses)

4-Diagnostic externe (opportunités, menaces)

5-Le modèle S.W.O.T

6-Conclusion

Présentation générale:

INWI est une entreprise filiale du groupe holding ONA, qui occupe la troisième place autant qu'opérateur de télécommunications.

Elle est créée en 1998 sous le nom de « MAROC CONNECT », ensuite elle va porter le nom de « WANA CORPORATE », avant qu'elle soit nommée en fin de compte INWI en 2010.

La stratégie d'INWI:

- La stratégie d'INWI repose selon Frédéric DEBORD DG de INWI, sur trois valeurs, à savoir:la simplicité, la proximité, et l'audace.
- INWI essaye aussi de libéraliser l'accès au différents services de télécommunications pour les marocains.
- L'objectif majeur d'INWI est d'atteindre 5 millions de clients en 5 ans.

Diagnostic
interne (forces,
faiblesses):

1-Forces:

- Tarifs réduits par rapport aux autres concurrents.

Opérateur	Tarif	Minimum	A la minute
		7 Cts	4.20Dhs
		3.60Dhs	3.60 à 4.80Dhs (selon l'opérateur)
		4.19Dhs	4.19Dhs

-Service BLACK BERRY avec option de WINDOWS LIVE MESSENGER

 **BlackBerry®**

le meilleur du
service
BlackBerry®
de inwi pour tous

avec ou sans
abonnement
où que vous soyez
à tout moment
recevez vos emails
navigatez sur internet
t'chattez librement
et beaucoup plus



Smartphone
BlackBerry® Bold™ 9700

-Abonnement INWI:

Tarif Opérateur	Heures de Forfait	Prix	Prix de la minute
	2h	220Dhs	1.83Dh/min*
	1h30	180Dhs	2Dhs/min
	1h30	180Dhs	2Dhs/min

*Illimité le soir et les week-ends vers le même opérateur

-Gamme diversifiée de mobiles:

INWI a lancé une gamme diversifiée de mobiles, construite par les fabricants les plus connus à l'échelon international, avec des prix compétitifs à partir de 199Dhs.



-Internet Haut Débit Mobile (HDM):

Avec Internet Haut Débit Mobile de inwi, vous pouvez télécharger des fichiers, consulter vos emails, naviguer ou encore écouter de la musique en ligne sans vous soucier des volumes échangés.

Le débit peut atteindre jusqu'à 1 Mégabit par seconde dans des conditions optimales mais réelles.

Le modem Internet de inwi est compatible avec Mac OS, Windows Vista, XP ou 2000



-Le fait que INWI appartient au groupe ONA a joué positivement pour elle car elle peut bénéficier de crédit et des dons qui aideront sans doute à diminuer les charges et à augmenter les bénéfices. Ceci va se refléter sur l'entreprise ainsi que tout le groupe.



-Un capital très important de 2.95 Milliards Dhs. Ce capital nous explique la capacité d'INWI à mener à bien la plus grande caravane publicitaire dans l'histoire des opérateurs télécoms.

2-Faiblesses:

-Réseaux limité à des régions du royaume sans d'autres à cause de ses faibles infrastructures.

-Problème de fidélité des clients.

-Rareté d'offres comme la double recharge qui n'apparaît que dans les célébrations, contrairement à ses deux fameux concurrents Méditel et IAM qui offrent presque chaque mois une double recharge.

-La non ouverture sur d'autres marchés.

Ex: la télévision numérique de Maroc télécoms.



Diagnostic
externe
(opportunités,
menaces):

1-

Opportunités: L'innovation, la concurrence sur le marché technologique qui permet à INWI d'acquérir les dernières technologies à un prix très compétitifs, ce qui se reflète sur la rentabilité d'INWI à travers la diminution des charges.



-La présence d'une clientèle désireuse d'excellents services à bas prix.

Ex: -la facturation à la seconde.

-Internet haut débit à prix convenable (HDM à 270Dhs le modem). Ce prix est grâce à la concurrence technologique

-Offre WINDOWS LIVE MESSENGER pour B.B

Pass une heure de connexion illimitée à:

5 DH
TTC

Pass un jour de connexion illimitée à:

10 DH
TTC

Pass 7 jours de connexion illimitée à:

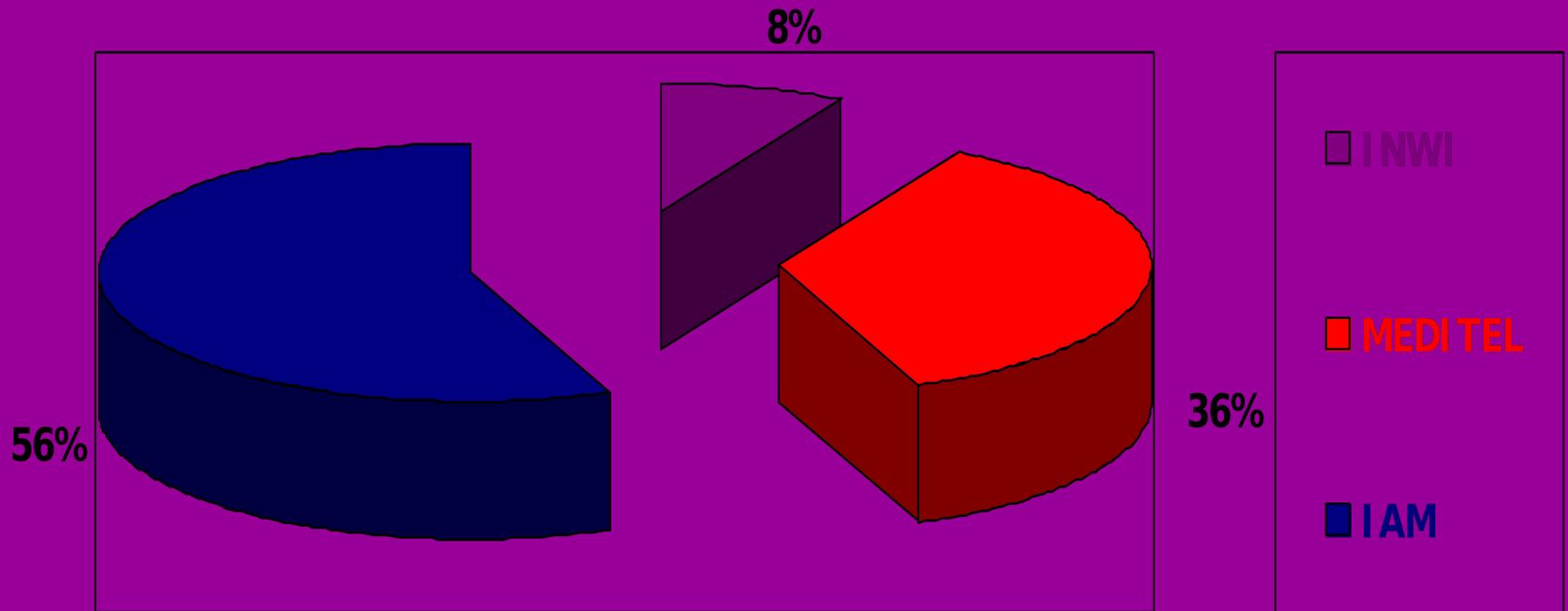
30 DH
TTC

2-Menaces:

-Ce qu'on peut reprocher à INWI c'est son manque d'infrastructure, vu que son concurrent principal à savoir Maroc télécoms jouit d'infrastructures concernant les câbles de téléphonie fixe ainsi d'Internet, sans oublier les téléboutiques implantées un peu partout.



-Concurrence très
acharnée:



-En plus INWI opère sur un marché de télécommunications extrêmement saturé, car il connaît une offre importante face à une demande très sélective.

-INWI n'apparaît pas comme sponsor dans les manifestations sportives et culturelles, contrairement aux autres concurrents. Ex: Méditel avec Youness LAYNAOUI.

Ex: Maroc télécoms et l'équipe marocaine de football

Le modèle

S.W.O.T

Forces:

- Facturation à la seconde
- Gamme diversifiée (B.B-MSN)
- HDM
- Capital très important
- Publicité

Faiblesse

- Réseau limité S:
- Infidélité des clients
- Manque d'ouverture sur de nouveaux marchés
- Offres double recharge rares et faibles

Opportunité

- L'innovation S: sur le marché des technologies
- Clientèle désireuse de nouveaux services
- Partenariat avec l'ONA.

Menaces:

- Manque d'infrastructure
- Concurrence très acharnée
- Marché très saturé
- Politique de sponsoring inexistante

CONCLUSION:

L'entreprise INWI a prouvé une grande capacité à affronter la concurrence du marché, et elle a pu apporter une nouvelle vision sur le domaine des télécommunications. Mais le combat n'est pas encore gagné, car il reste encore un long chemin si elle veut s'accaparer d'une part de marché considérable.

Travail réalisé par:

-NADIR MOUNIR

-MRINI ZAKARIA

Encadré par:

- Mme BENNANI Bouchra

Merci
Pour Votre
Attention