UCA-EST-Safi A.U : 19/20

Département Techniques de Management  **2ème Année : Option : Finance & Comptabilité**

***Planning des Soutenances des Projets de Fin d’Etudes 2019-2020 V2***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Date/ Heure*** | ***Encadrant/e*** | ***Etudiants*** | ***Sujets des P.F.E*** |
| **Mercredi**  **03//06/20**  **A 9h** | **Mme El IDRISSI**  **Mme EL OUAZZANI** | -BOURFI-ABOULBARAKAT  -BOUHAOULI-AZYZY-MASBAHI  -ABOURABIA-BELFASAL-MANDOUCHE  -AWANE-BIAOUI  -TAMRA-BENJDID Oumaina-BENJDID Imane  -LACHBI-ELKHOUSSAIMI-NAAMI  -YASSINE-MRAH  -BARTAL-ALOUACHE-LEMNIDEM | -La contribution du tableau de bord dans la performance globale de l'entreprise  -La politique de packaging  -La performance globale des entreprises  -La publicité mensongère et la protection du consommateur  -L'apport de contrôle de gestion de l'amélioration de la performance des établissements bancaires  -L'innovation sociale  -Les entreprises familiales  -L'entreprenariat féminine |
| **Jeudi**  **04/06/20**  **A 9h** | **Mme El IDRISSI**  **Mme EL OUAZZANI** | -SABA-BETTACHI  -ELAMINE-BOUOTMANE-AGROUB  -OUAHYB-BELEGROUCH  -AIOUBAHOU-ESSKHEIFI-AZOUZI  -KAROUCH-ELHADARI-RHANIM-KAABAD  -BOUHSINE-ELKANNOURI-QJAOUJ  -METKAL-BOUZENGAD-NAMOUH  -ER-RAFLAOUY-TOUTSI-AKHDOUJE   |  | | --- | |  | | -L’évaluation financière d’un projet d’investissement  -Le marketing sensoriel  -La fonction contrôle de gestion au sein des grandes entreprises industrielles  -Politique de distribution  -Loi de finance 2020  -La fidélisation de la clientèle  -L'économie sociale et solidaire  -Le management de la continuité de l'activité comme source d'avantage concurrentiel |
| **Mercredi**  **03/06/20**  **A 15h** | **M BOULAHOUAL**  **M. EL KOIRRI** | -MOUTAWAKIL-NOUFAIL-BELKHALA-NADAFI  -RAMI-LAHLALI Majd-LAHLALI Abdelaziz  -MOUKRAM-LAHRACH-LAHLALI Amina  -ESSAFI-ELLAHLOUHI-BELMQUADDEM | -La Bourse des Valeurs de Casablanca  -Le marketing des réseaux sociaux comme stratégie de développement de l’entreprise  -Outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc  -L’analyse des couts de revient (cas entreprise Belza) |
| **Jeudi**  **04/06/20**  **A 15h** | **M BOULAHOUAL**  **M. EL KOIRRI** | -ELBEKARI-BOUABED  -BIDDANE-FIKRI-BELISSAD  -ELOUFI-NACHDA-HYNE  BOUZIANE-ELAJAMI | -La digitalisation des Entreprises  - Inventaire et performances de l'entreprise  -Management des ressources humaines : cas OCP : système de rémunération  -Le tableau de bord prospectif |
| **Jeudi**  **04/06/20**  **A 14h** | **M. Kh MOKHLIS**  **M. KARIMI** | -TABIBI-BOUNISSER-LAHLALI Asmahane  -BENKRARA-BENMAN SSOUR-ELIBRAHIMI  -BELHAMRI | -Les normes comptables internationales  -La constitution de la SARL au Maroc  -La création d’une marque de vêtements |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Date/ Heure*** | ***Encadrant/e*** | ***Etudiants*** | ***Sujets des P.F.E*** |
| **Mercredi**  **03//06/20**  **A 14h** | **Mme KHZAMI**  **M. BOUTANNOURA** | -LABSITE-KHEZAMI-RACHID  -BENCHEIKH-BOUANANI-BYERI  -SERGALI-CHNIDIR-DRAIGUI  -SALAHEDDINE-BOUHALMOUCHE-ES-SEHYMY | -Le système d'information des ressources humaines  -Impact de la motivation du personnel sur la performance de l’entreprise  -Le marketing digital  -Diagnostic stratégique : Cas de barid bank |
| **Jeudi**  **04/06/20**  **A 14h** | **Mme KHZAMI**  **M. BOUTANNOURA** | -LKARMA-LAKHDAR  **-**TATNI-SARHANI-RHECHAOUI  -ALOULI-AITLHAJ-GHASSOULI  **-**SKIRI-TABIA | -Marketing relationnel et la fidélisation de la clientèle  -L'impact du marchandisage visuel sur le comportement du consommateur dans un espace de vente  -Le marketing dans les compagnies d’assurances  -Le marketing digital: Cas de COVID-19" |
| **Vendredi**  **05/06/20**  **A 13h30** | **Mme KHZAMI**  **M. BOUTANNOURA** | -ELGOURI-ELMAHI-ELKAI  -SAIF EL ISLAM-LAKHBIR-ARKHIS  -JEMALI-CHEHAL  -ELOMARI-CHENITIFA-OUAKKA  -EL GRICH-LAHIH | -Création d'entreprise ETT  -La fidélisation de la clientèle par des promos et des cartes de fidélité  -Marketing d’influence  -La conception et a mise en place d'un système de contrôle interne  -La fidélisation des clients dans les entreprises : un objectif primordial |
| **Mercredi**  **03/06/20**  **A 10h** | **M. A. MOKHLIS**  **M. BELEFKIH** | -MANAF-CHAKI-SAADOUNI  -LADGHAM-MOULAHI-ETTALBI-  -ATRACH-HALLI-ABOUNAOUAS  -TADRI-HIKMANE-ELASMAI | -les nouveaux projets structurants à Safi: réalisation et perspectives  -Le commerce électronique  -Intérêt sur l’économie marocaine et perspectives (Cas particulier : la ville de Safi)  -l’industrie de conserve de poisson à Safi : problèmes et perspectives |