# Économie et Organisation Administrative des Entreprises : 2 BAC Eco-SGC

## Séance 6 (La planification stratégique – Exercices)

**Professeur : Mr JABER Naoufal**

Sommaire


I- Exercices

1-1/ Exercice 1

1-2/ Exercice 2

1-3/ Exercice 3

1-4/ Exercice 4


---

## I- Exercices

### 1-1/ Exercice 1

Document 1 : Axes de développement

- L'économiste : Vous avez pris les commandes de L'OREAL Maroc en février dernier. Vous avez pris le temps de mesurer les enjeux de votre mission. Comment allez-vous décliner votre stratégie au Maroc ?

- Jean-Marc Auverlau : J'arrive dans un contexte marqué par une crise de la consommation sur le marché de la beauté. Plus précieusement, la situation est difficile en salons de coiffure et en pharmacies.

- L'économiste : Comment fait-on pour tirer son épingle du jeu dans ce contexte difficile ?

- Jean-Marc Auverlau : D'abord. il faudra réduire nos coûts, mais en aucun cas on va toucher aux effectifs. La-dessus, L'OREAL Maroc est très claire et veut plutôt étoffer ses équipes pour notre développement sur le long terme.

- L'économiste : Et la recherche... vous allez aussi en réduire le budget ?

- Jean-Marc Auverlau : Surtout pas ! L'innovation est le moteur de notre développement. L'OREAL Maroc a investi massivement dans la recherche. II y a de gros investissements sur le cheveu et les soins capillaires. On a ouvert en mars dernier un centre de recherche dédié au cheveu.

1. Relever une menace à laquelle doit faire face L'OREAL Maroc sur le marché marocain.

## 1-2/ Exercice 2

Document 2 : Risques du secteur

La demande croissante en logements sociaux, conjuguée aux avantages fiscaux, attire de nombreux opérateurs désireux d'investir dans le secteur de l'habitat social (...).

Toutefois, l'inadaptation de l'offre à la demande en logements sociaux, a entraîné un renchérissement du coût du foncier en zone urbaine. Cette tendance haussière des prix du foncier pourrait être à l'origine de la réduction
des marges des sociétés opérant dans le logement social.

(...) Soucieuse de fournir un produit de qualité, RESIDENCES DAR SAADA fait appel à des partenaires pour la réalisation de ses projets. Le choix de ces partenaires se fait sur la base de leurs références, leurs qualifications techniques et de leurs capacités financières.

Ces opérateurs doivent être capables de répondre aux exigences des cahiers des charges relatifs aux différents projets en termes de qualité et de délais d'exécution.

La relation de confiance et de fidélisation instaurée par RESIDENCES DAR SAADA avec ses partenaires lui permet de faire face au risque de non disponibilité des sous-traitants dû à la concurrence.

1. Relever deux opportunités et deux menaces de l'environnement de RESIDENCES DAR SAADA.

## 1-3/ Exercice 3

1. Remplir le tableau suivant :

Annexe N°1 : Diagnostic externe de Label'Vie

| | ----------Opportunité---------- | ----------Menace---------- |
|---|---|---|
| Hausse du pouvoir d'achat induisant un changement du mode de vie des marocains. | | |
| Faiblesse du système logistique et de transport du secteur induisant la multiplication des intermédiaires. | | |
| Émergence des sites de ventes en ligne. | | |
| Concurrence déloyale du secteur informel. | | |

## 1-4/ Exercice 4

1. Remplir le tableau suivant :

Annexe N°2 : Diagnostic externe d'Outsourcia

| | ----------Opportunité----------| ----------Menace---------- |
|---|---|---|
| Baisse de la demande des donneurs d'ordre français sur le marché marocain de la relation client. | | |
| Intensification continue de l'externalisation des métiers de services. | | |
| Concurrence des centres d'appels des pays d'Afrique subsaharienne qui attirent les donneurs d'ordre en difficulté. | | |