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

Semestre 2 Devoir 1 Modèle 1

Professeur : Mr JABER Naoufal

I- Exercice 1

1-1/ Documents

Document 1 : Présentation de Dolidol

Dolidol, opérateur marocain du secteur de l'ameublement et de ta literie, a construit sa réputation au fil des années grâce à une qualité sans compromis et une recherche perpétuelle de l'excellence. Depuis 45 ans, l'entreprise œuvre pour garantir aux Marocains un confort et un bien-être exemplaires.

Dolidol dispose d'une importante plateforme logistique composée principalement d'une flotte de 110 camions, qui lui permet de commercialiser ses produits et couvrir tout le marché à travers 10 agences régionales, 50 magasins spécialises et un réseau de près de 1000 revendeurs.

En 2008, Dolidol obtient la certification ISO 9001 version 2008 et se voit récompenser son engagement pour l'amélioration continue de la qualité.

Source ; www.dolidol.com

I- Exercice 1

1-1/ Documents

Document 2 : Le secteur marocain de la literie

En 2018, le secteur de la literie a été particulièrement dynamique au niveau local notamment entre juin et fin septembre à travers l'expansion du secteur immobilier via les nouvelles acquisitions de logements par les ménages et l'arrivée massive des Marocains Résidents à l'Etranger avec plus de pouvoir d'achat.

Le secteur est dominé par deux opérateurs, Dolidol et Richbond : Le premier contrôle 40% du marché, taudis que le second revendique la place de leader, un matelas vendu sur deux est produit par Richbond. Signe d'une concurrence entre ces deux grands opérateurs et les industriels de taille moyenne qui se montrent très entreprenants. Les opérateurs sont toutefois confrontés à une rude concurrence de l'informel sur l'entrée de gamme. De ce fait, l'Afrique subsaharienne constitue alors un nouveau relais de croissance pour les deux opérateurs de la literie.

Source: La vie éco du 05/10/2018

I- Exercice 1

1-1/ Documents

Document 3 : Le développement de Dolidol

1973	Lancement de la production des matelas à ressorts.
1979	Lancement de 1'activité ameublement.
2009	Inauguration d 'un nouveau site industriel à Dar Bouazza composé de cinq usines, un complexe industriel d'un investissement de 400 millions de DH et d'une capacité de production d'un million de banquettes et de 15.000 tonnes de mousse par an.
2012	Lancement de l'activité menuiserie industrielle (production de portes en bois).
2016	- Lancement en exclusivité et pour la première fois au Maroc des matelas Kinédorsal BioEnergy, issus de la Recherche et Développement, intégrant des micro-minéraux aux principes énergétiques actifs. - Création d'une joint-venture (Jobelsa Àutomtive) avec L'équipementier espagnol Jobelsa pour la production de coiffes automobiles, de sièges et de revêtement intérieur des véhicules.

Source : www.doildol.ma (adapté)

I- Exercice 1

1-1/ Documents

Document 4 : Dolidol élargit son champ géographique

Dolidol s'est ouvert à l'international en exportant vers la France. l'Espagne, le Sénégal, l'Algérie et la Côte d'ivoire. Afin de consolider sa présence en Afrique et d'exporter son savoir faire, elle a investi, en 2016, plus de 11 millions d'euros dans une usine qui emploie 300 personnes en Côte d'ivoire. Les matelas fabriqués dans cette usine seront distribués grâce à la création d'un réseau de distribution propre et à des partenaires locaux. Elle assurera également la distribution des produits aux pays voisins (Ghana. Burkina Faso. Mali, Guinée, Libéria).

Source : L'économiste 19/04/2013

I- Exercice 1

1-1/ Documents

Document 5 : Chiffre d'affaires de Dolidol (en millions MAD)

2014	2015	2016	2017
650	677,57	733,54	766,87

Source : L'économiste 19/04/2013

I- Exercice 1

1-2/ Travail à Faire

1. Montrer que le secteur de la literie au Maroc est concentré :
2. Citer pour cette concentration :

Une conséquence économique ;

Une conséquence sociale :

3. Compléter l'annexe n°2.
4. Indiquer les modalités d'internationalisation adoptées par Dolidol. Illustrer votre réponse.
5. Représenter graphiquement révolution du chiffre d'affaires de Dolidol. Interpréter cette évolution.
6. Compléter l'annexe n°3.

I- Exercice 1

1-3/ Annexes

Annexe N°2 : Les stratégies de Dolidol

Stratégie adoptée	Illustration	Une limite
Diversification	....	....
Impartition	....	....
Différenciation	....	....

Annexe N°3 : La croissance de Dolidol

Actions réalisées	Mode	Modalité
Lancement de la nouvelle gamme BioEnergy	❑ Interne ❑ Externe	....
.....	❑ Interne ❑ Externe	Contrat de partenariat
Construction d'une nouvelle usine en Côte d'ivoire	❑ Interne ❑ Externe	....