

CORRECTION EPREUVE DE MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

CAS EDK OIL

1) **Caractérissez l'organisation EDK OIL en termes de : métier (s), champ d'action géographique, secteur d'activité, finalité, type d'organisation, statut juridique.....03 points**

0,5 point/colonne : sauf champ d'action géographique et statut juridique (0,25/colonne)

Métier (s)	Champ d'action géographique	Secteur d'activité	ressources	Finalité	Type d'organisation	Statut juridique
<ul style="list-style-type: none"> - Vente de carburant et de produits pétroliers ; - Distribution de produits alimentaire ; - Restauration 	- National	<ul style="list-style-type: none"> - Secteur tertiaire (distribution de produits alimentaires, de carburant et restauration) 	<ul style="list-style-type: none"> - Ventes de biens et services 	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation à but lucratif 	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation privée 	Société anonyme

2) **Identifiez le (s) problème (s) de management au (x) quel (s) l'organisation EDK OIL est confrontée02 points**

EDK OIL SA est confrontée à un problème de management commercial (par rapport à sa politique de distribution) : elle s'active dans la distribution de produits de consommations courantes (carburant, produits alimentaires et restauration) et il faut dans ce cas une stratégie de distribution intensive (être présent en quantité et en qualité et visible sur le marché).

3) **Faites un diagnostic interne et externe de EDK OIL.....05 points**

1,25 points / diagnostic (forces, faiblesses, opportunités et menaces)

DIAGNOSTIC INTERNE	
FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - l'un des plus importants acteurs du marché sénégalais des carburants ; - les clients retrouveront plusieurs services indispensables et de qualité supérieure, au même endroit pendant leurs déplacements à l'intérieur du pays ; - la propreté des établissements est un engagement assuré et la protection de l'environnement est un critère majeur de choix des produits ; - les cash point qui facilitent règlement des divers achats des clients ; - équipe jeune, dynamique et ambitieuse du restaurant TEFESS GUI ; - TEFESS-GUI réserve aux usagers un 	<ul style="list-style-type: none"> - les stations-services EDK OIL ne sont pas nombreuses à Dakar ; - pour l'instant les boutiques LOW PRICE de EDK OIL, malgré leur délocalisation, ne sont pas nombreuses dans la capitale ; - Les restaurants TEFESS GUI d'EDK OIL ne sont pas décentralisés, ils sont combinés aux stations-services.

<p>cadre de vie calme où ils pourront déguster leurs plats préférés en toute quiétude dans un confort optimal que ça soit en salle, au balcon ou à la terrasse ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les boutiques LOW PRICE offrent aux clients une large gamme variée de produits et un rapport qualité prix jamais égalé ; - centrale d'achat à Rufisque et des dépôts de stockage à Dakar ville pour permettre de maintenir un rythme d'approvisionnement soutenu et d'éviter par la même occasion des ruptures de produits dans les boutiques LOW PRICE ; - produits pétroliers certifiés ISO 9001-2008 ; - Equipements techniques de lavage à haute pression et des matériels sophistiqués. 	
DIAGNOSTIC EXTERNE	
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Plus de 70% du volume du secteur des hydrocarbures se trouve à Dakar ; - les commerçants sénégalais n'ont pas su moderniser le secteur de la distribution de produits alimentaires en répondant aux attentes de la plupart des consommateurs ; - le besoin de se restaurer à l'heure de pause ; - . 	<ul style="list-style-type: none"> - les stations-services des sociétés comme TOTAL et SHELL sont implantées un peu partout au Sénégal, surtout à Dakar où elles sont présentes sur les routes les plus empruntées par les automobilistes ; - Le secteur de la distribution de produits alimentaires est de plus en plus prisé et surtout par les grandes surfaces de distribution ; - les surfaces de distribution AUCHAN sont à proximité des consommateurs avec des prix très attractifs et une hygiène très appréciée ; - une abondance des fast food et restaurants dans les quartiers populaires et les banlieues ; - On remarque plus LA BRIOCHE DOREE, située dans des coins stratégiques et à proximité des consommateurs.

4) Identifiez l'option stratégique retenue et indiquez les avantages et les inconvénients.....05 points

EDK OIL a une stratégie de diversification (diversification conglomerale avec trois (03) activités indépendantes : vente de carburant et de produits pétroliers, distribution de produits alimentaires et restauration). **02 points**

✓ **Avantages** (noter juste 03 avantages) : **0,5 point/avantage**

- Répartir les risques sur plusieurs DAS ;
- Acquisition de nouveaux clients (élargir son marché) ;
- Se déployer (se concentrer) dans un secteur porteur (en cas de saturation sur un des autres marchés).

✓ **Inconvénients** (noter juste 03 inconvénients) : **0,5 point/inconvénients**

- Investissements importants pour acquérir de nouvelles compétences ;
- Dispersion des ressources ;
- Faible maîtrise des nouvelles compétences ;
- Manque de cohérence dans ses activités et perte d'identité.

5) Proposez une ou des solutions05 points

Les solutions proposées doivent tourner autour des points suivants tout en s'appuyant sur le diagnostic mais aussi des avantages et inconvénients d'une stratégie de diversification :

- Pour les stations-services : essayer de s'implanter un peu plus en dehors de Dakar à cause de l'interdiction d'ouvrir des stations dans la capitale jusqu'à nouvel ordre imposée par le gouvernement : **01 point pour l'argumentation**
- Pour les boutiques LOW PRICE : ouvrir d'autres boutiques non combinées dans les stations-services et dans des coins stratégiques pour une meilleure visibilité et pour plus de proximité : **02 points pour l'argumentation**
- Pour les restaurants TEFESS GUI : ouvrir d'autres restaurants non combinées dans les stations-services et dans des coins stratégiques pour une meilleure visibilité et pour plus de proximité : **02 points pour l'argumentation**