هذا الملف تم تحميله من موقع : Talamid.ma

CAS : CONSERVERIES DE MEKNES

Carte visite

- Forme Juridique : Société anonyme.
- capital social : 48 000 000,00 DHS.
- Date de création: 1962.
- Adresse : Q.I. Ain Slougui, BP 217.
- Président : Mardochée DEVICO
- CA brut : de 200 à400
- Effectifs : de 160 à 300 salariés selon les saisons.
- Répartition de chiffre d'affaires 80% sur le marché local et 20% à l'export
- E-Mail : aicha@aicha.com
- Site-Web : www.aicha.com

Document n°1 : Le groupe

Les Conserves de Meknès (LCM) font partie d'un groupe de sociétés ayant des activités complémentaires dans le secteur de l'agro-industrie. Il s'agit, notamment de MCC le lion, le plus ancien fabriquant de concentré de tomates avec la marque le lion et dont les ventes sont exclusivement locales. Le groupe compte également les conserves Nora, qui font partie du groupe depuis 1976. Leader sur le marché marocain de conserves de petits pois et de pruneaux secs (premier producteur), son activité s'est diversifiée avec de nouveaux produits, tels que les conserves d'olives et d'abricots au sirop. Elle réalise aujourd'hui 50% de son chiffre d'affaires à l'exportation.

Marocapres, premier producteur mondial de câpres ainsi que Consaf, producteur des conserves d'olives font également partie de ce groupe. Leur chiffre d'affaires est exclusivement réalisé à l'exportation. Le groupe compte également une société de distribution tant pour l'import que de l'export (Cop ram), une usine de fabrication d'emballages métalliques (Global Can) ainsi qu'une agence de communication (Arrow communication).

Document n°2 : Chiffres clés

Réalisant, lors des trois derniers exercices, un chiffre d'affaires global variant entre 400 et 500 millions de DH, l'entreprise emploie de 300 à 400 salariés en fonction de l'abondance de la matière première. Partagé entre le concentré de tomates (30%), les huiles d'olives (30%), la confiture (20%), les huiles de tables, l'huile d'argan, les champignons Terfess et autres (20%), la part des exportations dans ce chiffre d'affaires se situe entre 20 et 40%.

Document n°3 : Développement de la société

(...) L'entreprise a réussi à se tailler une place de choix sur le marché local tout en ayant également réussi à se forger une notoriété à l'étranger. (...) La saga commença en 1962, lorsque Devico rachète une conserverie existante depuis 1929. Cette dernière destinait la majorité de sa production à l'export vers les marchés américains et européens, avec des produits phares comme la truffe blanche, les fruits au sirop et les légumes en conserves.

Après son rachat, l'unité va connaître une nouvelle impulsion, suite à une restructuration et à la décision d'investir le marché local. « L'usine a été agrandie et la production diversifiée pour mieux répondre aux besoins locaux avec notamment l'élargissement de la gamme de confiture et le lancement du concentré de tomates à partir des années 1970 » raconte David Devico. La production d'huile d'olive vierge par l'entreprise avait démarré en 1976.

(...) d'autres grands événements, en 1977 de la culture da la fraise dans la région de Moulay bousselham (...) En 2000, LCM investit dans une nouvelle activité : le raffinage des huiles végétales.

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma

Talamid.ma : الملف تم تحميله من موقع

Document n°4 : Huile d'olive: Pas de problème de vente

POUR Mardochée Devico, DG des Conserves de Meknès (LCM), l'accord de libre-échange avec les USA est positif, notamment pour les exportations d'huile d'olive. A rappeler que l'entreprise est déjà sur ce marché depuis une dizaine d'années. C'est donc une ouverture supplémentaire pour LCM, ainsi qu'"un moyen de renforcer les liens". En plus des "très petits droits de douane qui sautent", l'apport de l'ALE est important dans le sens où le Maroc n'est plus marginalisé ni considéré comme un partenaire "exotique". Il fait partie intégrante du jeu. "Aujourd'hui, nous sommes confrontés à un marché ouvert. Là où nous pourrions rencontrer des problèmes, c'est davantage au niveau de la matière première que de la vente". Pour Devico, l'accord de libre-échange qui entre en vigueur dans quelques jours, "est avant tout une ouverture psychologique". Pour rappel, LCM est connue pour sa marque Aïcha dans le concentré de tomate, les confitures, l'huile de table et bien sûr l'huile d'olive.

www.lavieeco.com

Travail à faire :

1) Déterminer le metier de L.C.M ;
2) Présenter un organigramme du groupe d'appartenance ;
3) Relever les indicateurs de croissance de L.C.M ;
4) A-Identifier les stratégies adoptées par L.C.M ;
   B-Rappeler les avantages de ces modes ;
   C-Donner les autres modalités d'internationalisation ;
5) Quels sont les effets de l'accord de libre-échange avec les USA sur le Maroc ;
6) Rédiger un commentaire en 06 lignes sur la répartition du C.A en vous basant sur les éléments suivant :
   - L'importance des activités ;
   - Les contraintes de ces activités ;
   - Proposer des actions strategiques pour améliorer ce C.A.

للمزيد من الملفات قم بزيارة الموقع : Talamid.ma