

**Soutenance**

# Visite d'entreprise

Souha Boukadida  
Rayan Bouakar  
Mohamed Ali  
Boullouz

**Formateur**  
BOURREAU Guy

# Plan

01 Présentation de l'entreprise

02 Environnement et analyse  
PESTEL

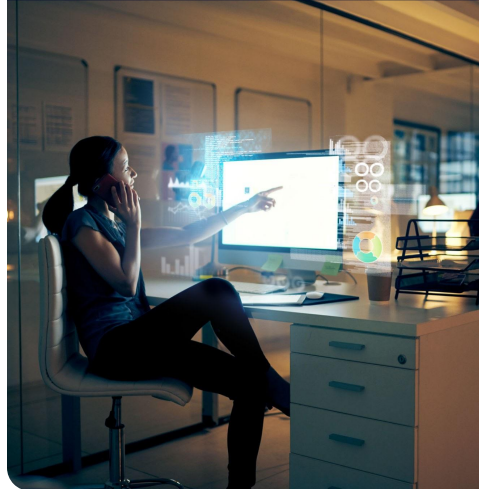
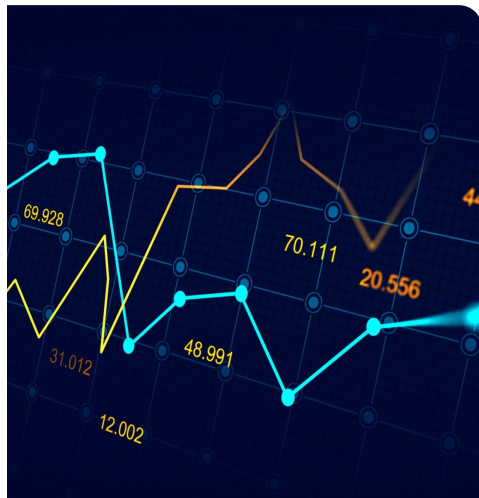
03 Analyse concurrentielle (5+1  
forces de Porter)

04 FCS

05 Transition écologique et  
rentabilité



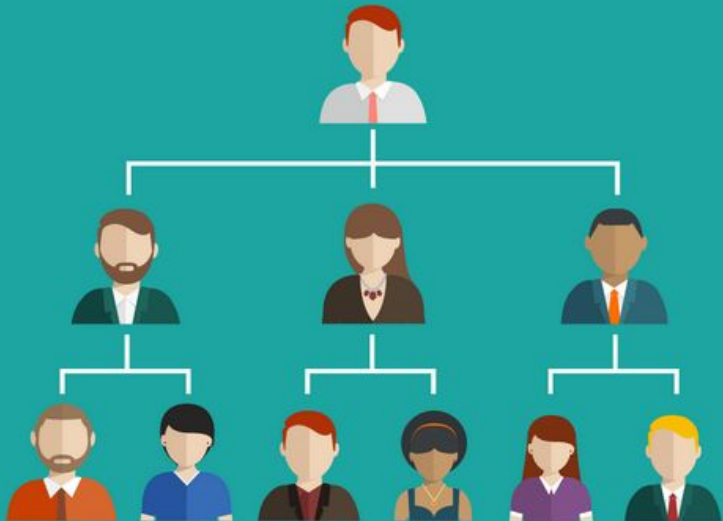
# Présentation de l'entreprise



- PME française indépendante, fondée en 1946 à Brest, ~1 000 chantiers/an
- Activités : intégration et maintenance de solutions électriques (HTA/BT), courant faible, sûreté, réseaux de communication, bornes IRVE
- Chiffre d'affaires estimé entre 10 et 50 M€
- effectif 51-100



# Structure et management

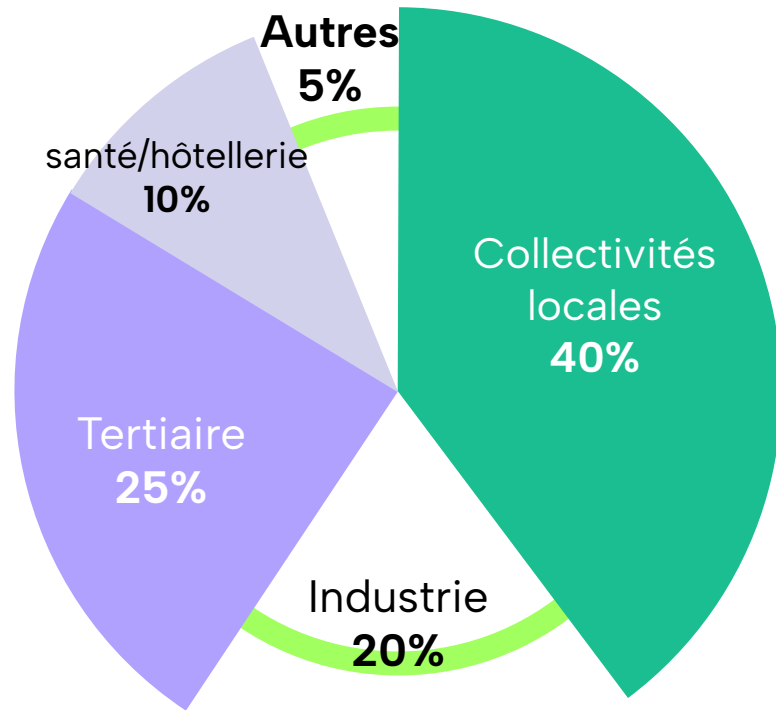


- Organigramme fonctionnel : 6 pôles (Commercial, Études, Chantier, Câblage, Maintenance, Support)
- Mode de coordination principal : standardisation des processus / formalisation (structure fonctionnelle)
- Management : rôles Mintzberg (leader, entrepreneur, répartiteur de ressources...), centralisation relative vs autonomie des pôles

# Marchés & clientèle

**Secteurs clients :** collectivités locales, transport (gares, aéroports), tertiaire (bureaux, commerces), industrie, hôtellerie, santé...

**Type de marché :** majoritairement B2B, appel d'offres publics et privés



# Environnement et analyse PESTEL





# Politique

Politiques  
publiques

Les collectivités  
locales en  
Bretagne

# Economique

Hausse du prix  
des matières  
premières

Développement  
rapide du marché des  
infrastructures de  
recharge pour  
véhicules électriques







# Social

Clients sensibles à  
la performance  
énergétique et aux  
démarches  
responsables

Relation de  
proximité fort  
avec les clients  
Bretons

# Technologique

La domotique,  
Les réseaux  
intelligents ou les  
systèmes de gestion  
technique des  
batiments

Les tableaux  
électriques doivent  
être constamment  
modernisés pour  
rester compétitifs.





# Environnemental

Les bâtiments doivent répondre à des normes de performance énergétique strictes (isolation, consommation )

Dourmap intervient dans des projets de construction durable et installe des équipements LED et des bornes IRVE

# Législatif

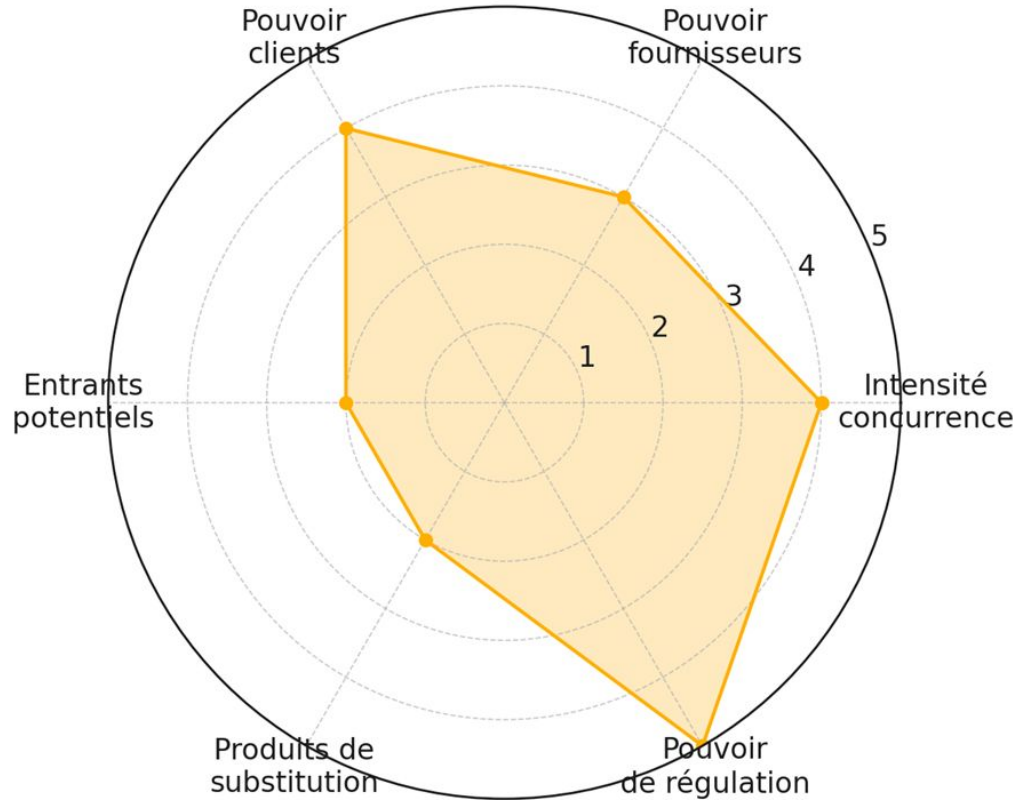
Application de la norme NF C 15-100 (installations électriques) et respect du code de travail

Respect du code de la commande publique, législation technique spécifique à l'IRVE



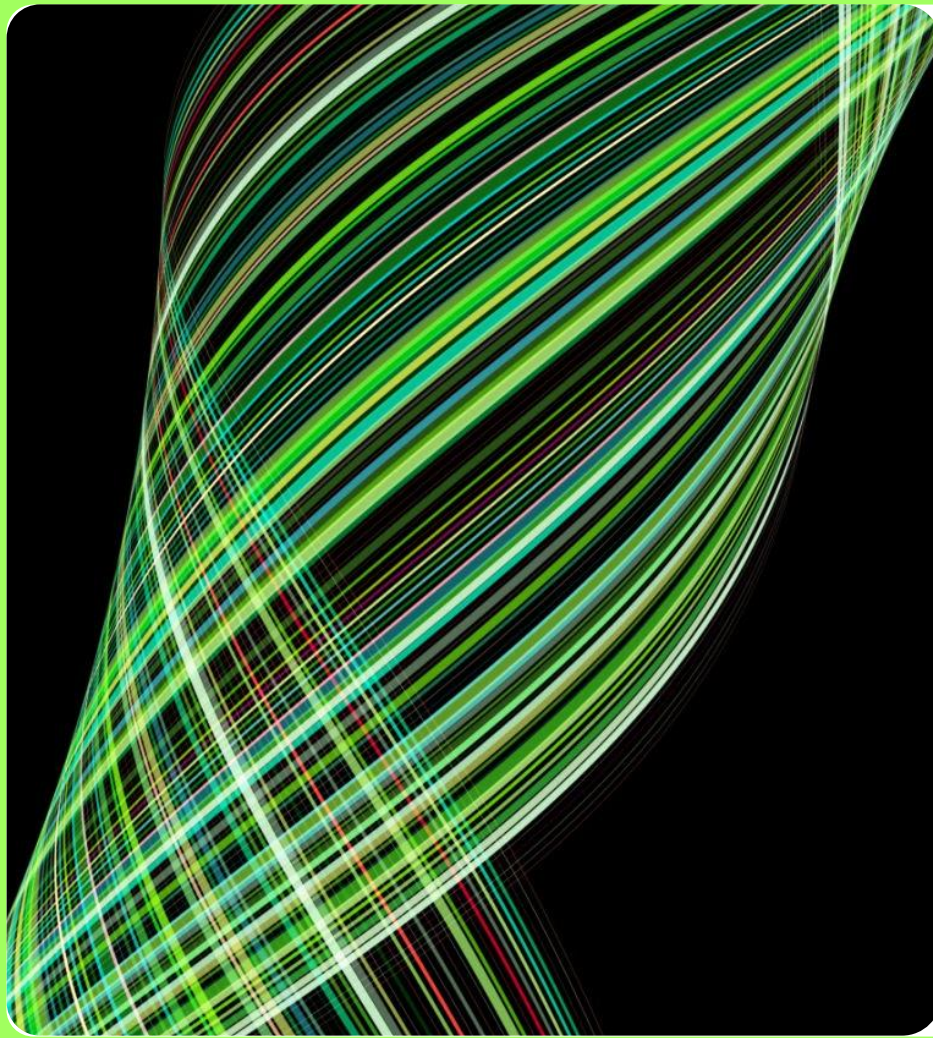
# Analyse concurrentielle (5+1 forces de Porter)

## Analyse concurrentielle de Dourmap (5+1 forces de Porter)



- **Intensité concurrence:** Concurrents locaux nombreux et guerres de prix pour les appels d'offres.
- **Pouvoir de régulation:** Normes environnementales et de sécurités renforcent le pouvoir de régulation.
- **Produits de substitutions:** Le développement de l'IRVE soutient la complémentarité plutôt que la substitution.
- **Entrants potentiels:** l'entrée sur le marché implique des coûts élevés, tant financiers que temporels, ainsi qu'un important travail de construction de réputation.
- **Pouvoirs clients:** Les clients imposent des cahiers des charges stricts et exigeants, auxquels Dourmap doit se conformer sous peine de perdre le contrat.
- **Pouvoir fournisseurs:** Quelques fournisseurs d'électricité dominent la majeure partie du marché, mais Dourmap peut se tourner vers des alternatives en cas de problème avec l'un d'eux.

# Facteurs clés de succès



\*la composante 'Légal/Politique' impose des cahiers des charges très stricts

=>Respect strict des délais et qualité (QUALIFELEC)

\*Les **fournisseurs majeurs** (Schneider, Legrand, ABB) ne distribuent qu'à des intégrateurs certifiés.

=>Expertise technique et certifications

\*marché BtoB concurrentiel

=>Marketing et développement commercial

\*Proximité territoriale et ancrage local

\*la dimension technologique du PESTEL

=>Capacité d'innovation sur l'IRVE et services associés





# Transition écologique et rentabilité



**Sujet:**

La transition  
écologique est-elle  
compatible avec la  
rentabilité de  
l'entreprise ?





## Sommaire:

1. Opportunités de convergence entre transition écologique et performance économique
2. Contraintes et tensions entre enjeux écologiques et objectifs de rentabilité
3. Axes stratégiques pour concilier durabilité environnementale et viabilité économique
4. Conclusion

## Opportunités de convergence entre transition écologique et performance économique



- Réponse aux nouvelles attentes du marché
- Optimisation opérationnelle par la sobriété
- Renforcement de l'image de l'entreprise

# Contraintes et tensions entre enjeux écologiques et objectifs de rentabilité

- Des investissements initiaux importants (hausse du prix des matières responsables)
- Une pression concurrentielle forte
- Des exigences client parfois contradictoires





## **Axes stratégiques pour concilier durabilité environnementale et viabilité économique**

- Adoption progressive d'une démarche écoresponsable
- Valorisation de l'engagement écologique comme avantage compétitif
- Innovation et repositionnement produit

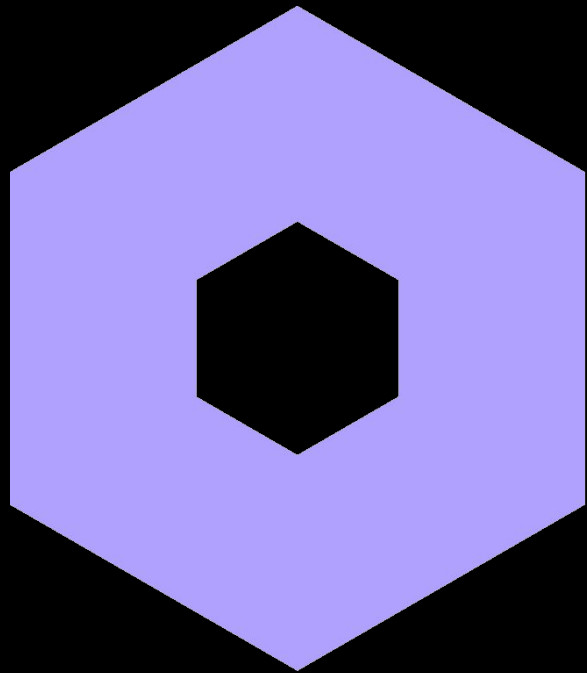
# Conclusion

**Le cas des IRVE:** Une preuve concrète de compatibilité entre transition écologique et rentabilité de l'entreprise

## Recommandations

- Développer une offre IRVE complète avec maintenance prédictive
- Renforcer le partenariat avec collectivités pour appels d'offres RSE
- Poursuivre les efforts de recyclage et communiquer sur la démarche





Merci  
pour votre  
attention!

