CAS: "ALI FITS HIS ELEGANT FEET"

Corrigé indicatif

<u>QUESTION 1</u>: Identifiez le type de coopération proposée par Ali à Paolo lors de leur rencontre à Milan en 1990, ainsi que ses avantages pour "Elegant Feet".

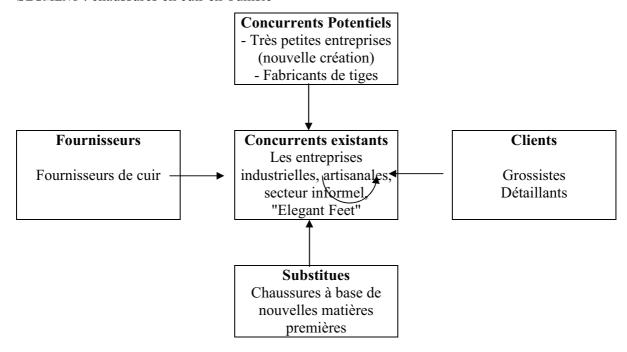
La coopération proposée : Alliance stratégique (joint-venture) car Ali voulait créer une entreprise conjointe avec Paolo ...

Avantages pour "Elegant Feet":

- Partages des coûts
- Partages des risques
- Accès à un réseau de distribution sur le marché européen
- Accès à la technologie (soutien technique)
- Accès à la matière première de qualité

QUESTION 2: En vous appuyant sur le rapport élaboré par Ahmed et présenté à Ali en février 1996, construisez le modèle des cinq forces concurrentielles de Porter et analysez chacune de ces forces sur le segment des chaussures en cuir en Tunisie.

SEGMENT: chaussures en cuir en Tunisie



Rivalité entre les concurrents est forte :

- Nombre important d'entreprises.
- Concurrence intense sur le marché tunisien.

Pouvoir de négociation des fournisseurs ne peut être évalué :

Pas d'information dans le cas sur la relation avec les fournisseurs

Pouvoir de négociation des clients est fort :

- Négociation des ristournes.
- Baisses des marges des fabricants.

Menace des entrants potentiels est forte :

- Pas de barrières à l'entrée : Beaucoup de très petites entreprises entrant et sortant.

Reconversion des fabricants de tiges.

Menace des produits/services de substitutions est forte :

- Produits à base de nouvelles matières premières, à la mode et peu chers.

<u>QUESTION 3</u>: Évaluez les différentes solutions proposées par Ali à Rabeh. Laquelle vous semble la plus adaptée pour le cas de l'entreprise "Elegant Feet" ?

SOLUTION 1 : Fabrication de tiges destinées au marché étranger

- Avantages :
 - O Savoir-faire : expérience dans le domaine.
 - o Investissement déjà réalisé.
 - o Part de marché à prendre en Europe : croissance des exportations.
 - o Efforts gouvernementaux pour la promotion des exportations.
- Inconvénients:
 - o Méconnaissance du marché étranger.
 - o Manque d'expérience dans la recherche de clients à l'étranger.

SOLUTION 2 : Fabrication de chaussures pour hommes destinées au marché local

- Avantages :
 - O Connaissance du marché tunisien.
 - Offre d'une gamme plus complète.
 - o Liens avec les grossistes et les détaillants qui pourraient faire partie du même réseau de distribution que pour les chaussures pour dames.

Inconvénients :

- o Concurrence importante.
- o Menace importante des produits de substitution.
- o Importance du pouvoir de négociation des clients.

SOLUTION 3 : Fabrication de chaussures pour dames destinées au marché étranger

- Avantages :
 - o Savoir faire dans la fabrication des chaussures pour dames (surtout dans la conception).
 - o Possibilité de réalisation d'économies d'échelle.
 - o Investissement en partie réalisé.
 - o Part de marché à prendre en Europe : croissance des exportations.
 - o Efforts gouvernementaux pour la promotion des exportations.

- Inconvénients:

- o Méconnaissance du marché étranger.
- o Manque d'expérience dans la recherche de clients à l'étranger.
- o Menace importante des produits de substitution.