

CAS : "COULLA"

Corrigé indicatif

QUESTION 1 : Identifier trois (3) principales menaces pour les entreprises de la branche de la colle en Tunisie. Argumenter votre réponse.

- Evolution de la demande, liée aux nouvelles applications, pour de nouvelles colles
- Evolution de la demande vers une qualité supérieure
- Possibilité d'apparition de colles biodégradables
- Concurrence des produits importés (disparition des droits de douanes d'ici quelques années, prix, qualité)
- Concentration de l'exportation sur un seul pays

QUESTION 2 : Identifier trois (3) principaux facteurs clés de succès dans la branche de la colle en Tunisie. Argumenter votre réponse.

- Notoriété et compétences commerciales
- Qualité produit (laboratoire, compétences de formulation et innovation produit)
- Maîtrise des coûts

QUESTION 3 : Quelles sont les compétences stratégiques de l'entreprise "Coulla" ?

- Potentiel technique et commercial lié au partenariat (formulation, renommé, etc.)
- Niveau de qualité
- Niveau des coûts

QUESTION 4 : Sur un plan purement stratégique, que peut-on recommander à l'entreprise "Coulla" pour le développement de son activité actuelle ?

Suivre une stratégie de différenciation basée sur la qualité du produit (conditionnement, formulation) tout en améliorant son effort commercial pour se constituer une notoriété basée en partie sur l'image de marque du partenaire étranger.