

CAS : "ALI FITS HIS ELEGANT FEET"

Corrigé indicatif

QUESTION 1 : 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".

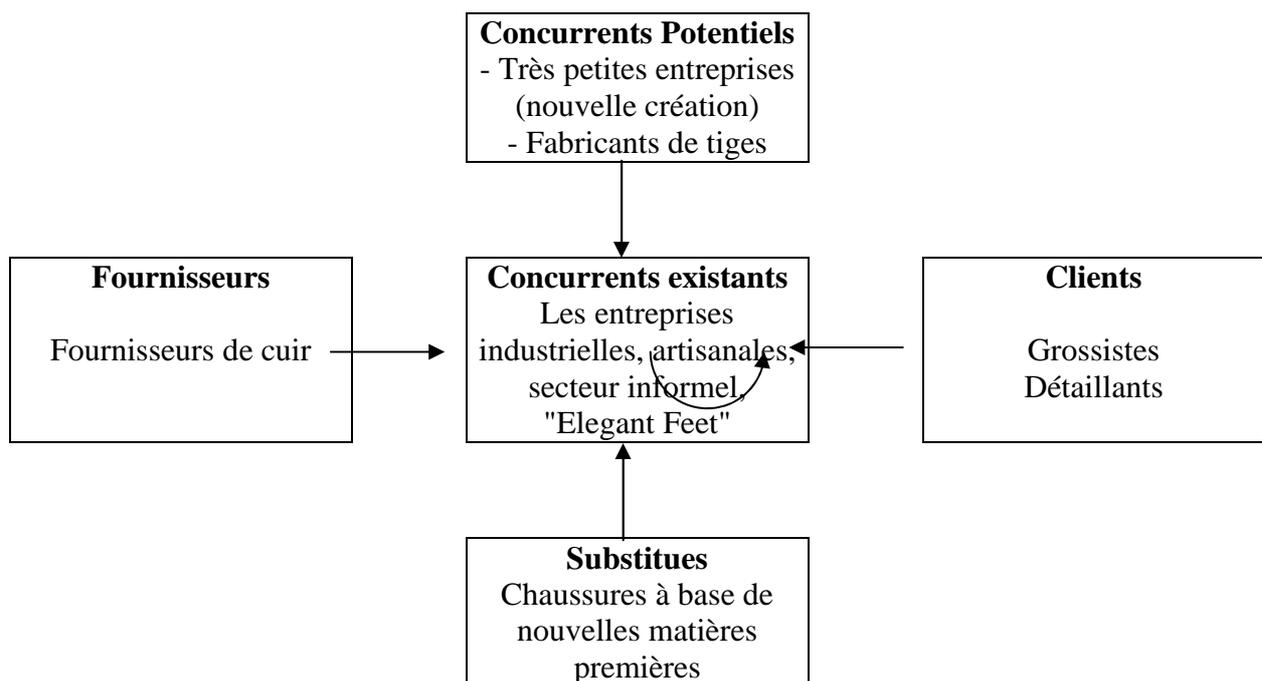
La coopération proposée : Alliance stratégique (joint-venture) car Ali voulait créer une entreprise conjointe avec Paolo ...

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.

QUESTION 3 : 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.
 - o 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.