

CAS : "LA BRANCHE DES CONSERVES ALIMENTAIRES"

Corrigé indicatif

Question 1 : *Quels sont les facteurs de compétitivité des entreprises tunisiennes de la branche des conserves alimentaires ? Expliquer.*

D'après le texte, le seul facteur de compétitivité est : **le faible coût de la main-d'œuvre.**

"Le faible coût de la main-d'œuvre constitue une source d'avantage concurrentiel importante pour la Tunisie."

Question 2 : *Sachant que la protection du marché tunisien n'est que temporaire, quelles sont les compétences stratégiques que devraient développer les entreprises tunisiennes de la branche des conserves alimentaires pour pouvoir affronter la concurrence européenne ? Expliquer.*

Les compétences stratégiques à développer :

- Approvisionnement : Maîtrise des coûts et de la régularité des intrants
- Production : Maîtrise des coûts par une meilleure utilisation des capacités installées
- Management de la qualité : Certifications (ISO & HACCP) et respects des exigences sanitaires
- Marketing : Développement de la gamme (R&D produits, emballage et présentation)
- Outil de production : mise à niveau de l'outil de production

Question 3 : *Pour une entreprise tunisienne désirant rester dans la branche des conserves alimentaires, à quel type de voies de développement stratégique correspondrait une diversification de ses produits ? Expliquer.*

Une diversification des produits dans la même branche n'implique pas nécessairement que l'entreprise reste dans le même segment stratégique. Il existe donc deux cas :

- **Cas 1 :** La diversification des produits n'entraîne pas un changement de segment stratégique (besoin de mêmes compétences) → **Spécialisation marketing** (diversification marketing).
- **Cas 2 :** La diversification des produits entraîne un changement de segment stratégique (besoin de compétences différentes) → **Diversification horizontale liée (ou concentrique)**.

Question 4 : *Sachant que l'intégration vers l'amont est risquée, comment une entreprise de la branche des conserves alimentaires peut-elle surmonter les difficultés liées à l'approvisionnement ?*

Il est nécessaire de s'assurer d'une certaine régularité des approvisionnements et ce à travers la conclusion des partenariats verticaux avec les fournisseurs sans engagement dans une structure commune (pas de joint-venture).