

**CORRIGÉ CAS KIDS ENTERTAINMENT DEC 2017**

**1 : Comment estimez-vous la menace des nouveaux entrants au niveau de l'activité Clubs pour enfants ? Justifiez votre réponse. (1 )**

**La menace des nouveaux entrants** peut être estimée comme étant **faible** (voire moyenne) **(0.25)** du fait de l'existence de barrières à l'entrée élevées. **(0.25)** notamment :

2 barrières min exigées **( 0.25 X 2)**

**\*Barrières de ressources et compétences :**

**Les ressources rares :** L'exercice de cette activité exige l'accès à certaines ressources rares (emplacements stratégiques dans les quartiers huppés...)

**Compétences** de Houssem en tant que pédopsychiatre exploitées et transmises aux animateurs à travers des formations.

**\*Barrières commerciales :** La différenciation de l'offre qui crée une fidélisation; L'unicité du personnage Didou et l'attachement des enfants à ce personnage constitue une barrière à l'entrée pour un nouvel entrant.

Autre réponse acceptée : **(La réputation:** la notoriété construite par houssem)

**Remarque :** Si justification logique sans avoir mentionné le concept de barrières à l'entrée (0.25 max seront attribués)

**2 : Pensez-vous que Houssem ait créé un nouveau groupe stratégique où Kids entertainment pourrait espérer à moyen terme rester l'unique intervenant. Justifiez votre réponse (0.75)**

Un groupe stratégique se définissant comme un ensemble d'entreprises d'un secteur dont les caractéristiques sont similaires et qui adoptent des stratégies comparables ou qui s'appuient sur les mêmes facteurs de compétitivité.

**OUI** Houssem a bien constitué un nouveau groupe stratégique vu l'originalité de son offre (activités uniques, création d'une mascotte.....) **(0.25)**

La menace d'un nouvel intervenant au niveau de ce groupe stratégique est faible **(0.25)**

**Justification : (0.25)**

\* vu que les barrières à la mobilité(1) sont élevées et le risque de migration d'un concurrent d'un groupe stratégique à un autre est faible.

\* le risque d'un nouvel entrant est faible vu l'importance des barrières à l'entrée (§ question 1). La création du personnage Didou implique une différenciation entraînant une forte fidélisation vu l'attachement des enfants à la mascotte.

.(1) : Les barrières à l'entrée précédemment citées à la question 1 constituent aussi des barrières à la mobilité

**3: Identifiez les stratégies concurrentielles adoptées par Housseem au niveau du DAS : Clubs , et précisez sur quels facteurs elles se basent. Vous présenterez votre réponse sous la forme d'un tableau à trois colonnes indiquant : La stratégie concurrentielle, les facteurs (ou sources d'avantage concurrentiel) et la justification. (1.25)**

Stratégie concurrentielle	Sources d'avantage concurrentiel	Justification (0.25)
<b>Différenciation (*) (0.25)</b> (par la qualité)	Qualité des formations <b>(0.25)</b>	« .... animés par des jeunes animateurs passionnés proposant un encadrement de qualité. »
<b>Différenciation</b> (par le design)	Innovation <b>(0.25)</b>	« Diverses activités <b>originales</b> y sont proposées ..... Les différents workshops dont certains sont <b>uniques</b> en Tunisie ..... »
<b>Différenciation</b> (par l'image)	Image( communication marketing) <b>(0.25)</b>	*Création de la mascotte Didou : Logo de l'entreprise

## Correction Révision comptable PSE Décembre 2017

		*Houssem mise essentiellement sur les réseaux sociaux et la distribution de flyers pour la promotion de Didou et de ses différentes activités.
<b>Différenciation</b> (par le service)	Service <b>(0.25)</b>	Présence de Didou pour accueillir les familles et adresser des messages gentils personnalisés à chaque enfant .

(\*) Autre réponse acceptée : sophistication , différenciation par le haut .

0.25 pour chaque source ( justification incluse)

**4: Identifiez et Justifiez l'ensemble des voies de développement stratégiques mises en oeuvre par Houssem jusqu'à aujourd'hui. Pour chacune de ces voies, précisez les modes de développement adoptés et éventuellement les manœuvres déployées. Vous présenterez votre réponse sous la forme d'un tableau. (2,5)**

Année	Voie de développement	Justification	Mode de développement	Manoeuvres
2014	<b>Spécialisation géographique</b> <b>(0.25)</b>	Ouverture de nouveaux clubs à la Marsa, mutuelville et Ennasr en vue d'étendre le périmètre d'intervention géographique de l'entreprise	<b>Croissance Interne (0.25)</b>	

## Correction Révision comptable PSE Décembre 2017

2015	<b>Diversification liée ou concentrique (0.25)</b>	Création de Kids Press qui a pour objet la conception et la publication de livres et magazines destinés aux enfants.	<b>Croissance interne (0.25)</b>	
	<b>Intégration verticale( en amont) (0.25)</b>	Création d'une joint venture avec son fournisseur	<b>Croissance conjointe (0.25)</b>	<b>Partenariat vertical (0.25)</b>
2016	<b>Diversification horizontale (0.25)</b>	En 2016, Housseem se lance dans la production de dessins animés 3D où le cachet tunisien est de rigueur. qui se chargera en plus de la production des films d'animations.... : même clientèle visée que Kids Press	<b>Croissance externe (0.25)</b>	<b>Acquisition (0.25)</b>

0.25 seront attribués si la voie de développement et la justification s'y afférant sont correctes

**5 : Parmi les 3 options stratégiques envisagées que vous êtes appelés à identifier dans le cadre de son plan quinquennal , laquelle recommanderiez- vous en particulier si Houssem décide de n'en retenir qu'une, justifiez votre réponse. (1.5)**

**Option 1 :** Production et commercialisation de produits dérivés de DIDOU : **Diversification horizontale via la croissance interne (0.25)**

**l'option 2** (création d'un nouveau concept de jardin d'enfants): **Diversification concentrique via la croissance interne ; (0.25)**

**Option 3 :** La création d'une chaîne TV : **intégration verticale (en aval) via la croissance interne (0.25)**

**Nous recommandons L'option 2 (0.5)**

**Justification :** Ce projet est innovant et répond véritablement aux besoins d'un certain nombre de familles tunisiennes exigeantes en matière d'éducation et prêtes à déboursier un budget conséquent en vue de l'épanouissement de leurs enfants. Ce jardin d'enfants qui réunirait en un même lieu toutes les activités nécessaires au développement d'un enfant entraînerait une satisfaction accrue d'un grand nombre de parents. De surcroît cette activité présente des synergies importantes avec l'activité Club et Houssem maîtrise en grande partie ses facteurs clés de succès **(0.25)**

Ou

L'étudiant peut de même procéder par élimination et critiquer les options à écarter.

**Critique option 1 :** Le mode de développement envisagé n'est pas judicieux vu que les FCS de cette nouvelle activité sont complètement différents des activités de KIDS ENTERTAINMENT. En effet, la production d'articles aussi diversifiés requiert des compétences complètement différentes des compétences déjà acquises. Les matières premières, les technologies utilisées et les savoirs faire à mobiliser pour fabriquer des produits aussi hétérogènes sont très difficiles à réunir au niveau d'une même unité industrielle.

**Critique option 3 :** La création d'une chaîne TV est un exercice très périlleux du fait que :

- Les barrières à l'entrée sont très élevées (autorisations à obtenir)
- Forte concurrence notamment étrangère

## Correction Révision comptable PSE Décembre 2017

- Rentabilité non garantie vu l'instabilité des recettes publicitaires constituant la principale source de financement d'une chaîne TV ;
- Baisse des taux d'audience.....

L'option 2 semble donc être la plus pertinente.

[www.revisioncomptable.wordpress.com](http://www.revisioncomptable.wordpress.com)