

FLEURY

Le Professeur Jean-Claude Usunier a préparé ce cas uniquement dans le but de fournir des éléments pour la discussion d'un cas d'entreprise. L'auteur ne prétend pas illustrer le traitement efficace ou inefficace d'un problème de la vie des affaires. L'auteur peut avoir modifié certains noms et d'autres informations dans le souci de maintenir leur confidentialité.

L'Institut de Management International de l'Université de Lausanne (IUMI) interdit toute reproduction, conservation ou transmission des données de ce cas sans sa permission écrite. Pour toute demande d'autorisation de reproduction, contacter: IUMI, HEC, BFSH1, CH-1015 Lausanne-Dorigny, Suisse; téléphone 00 41 21 692 3310 ; fax 00 41 21 692 3495; e-mail admin.mim@hec.unil.ch.

© IUMI/HEC, 2003

Version: (A) 2004-07-19

La société Fleury, est une SA au capital de 500 000 € dirigée par M. Fleury principal actionnaire. Cette société créée voici 20 ans, s'est spécialisée dans la construction de matériel d'éclairage électrique, pour les:

- Bâtiments industriels
- Collectivités (écoles, administrations)
- Eclairages de jardin

Son effectif est de 100 personnes dont les quatre cinquièmes participent directement à la production. L'entreprise Fleury a connu une certaine récession voici 3 ans due à une concurrence étrangère importante. Elle s'est orientée dans la diversification de sa gamme vers l'éclairage des lits de malades d'hôpitaux et a réalisé une gaine applique, très esthétique destinée à être fixée au-dessus du lit de chaque malade, qui non seulement assure:

- l'éclairage d'ambiance
- l'éclairage de lecture
- l'éclairage intensif des soins
- un branchement de téléphone et de radio
- un branchement d'appel des soignantes

mais aussi:

- l'adduction de anesthésiant
- l'adduction d'air comprimé

au moyen de raccords automatiques esthétiquement dissimulés dans la gaine appliquée.

La société Fleury détient 30% du marché des collectivités hospitalières en France. Elle décide de se tourner vers l'exportation afin de diversifier ses risques, et participe dans ce but à un groupement de matériel électrique destiné à promouvoir les ventes vers les pays du Proche et Moyen-Orient. Puis, en 2002, la société décide de se tourner vers les pays de l'Union Européenne et plus particulièrement vers l'Allemagne où l'implantation hospitalière fait l'objet de plan à 5 ans, élaborés par les Länder, en collaboration avec les collectivités territoriales (Gemeinde, Kreis) ou les communautés religieuses.

Le financement est réalisé à 33 % par le Bund, 33 % par l'Etat et 33 % par le constructeur. L'étude de marché est confiée à un conseil en marketing international. Elle révèle que, sur 3'000 architectes en Allemagne, seuls 52 sont spécialisés dans la construction des cliniques et hôpitaux et que ces derniers font appel à des ingénieurs Büro spécialisés - Büroingenieure - (120) ou à des ensembliers de techniques hospitalières (10). La pose des gaines appliquées est effectuée par des entreprises d'installation électrique en sous-traitance d'une entreprise générale.

Quelques grossistes spécialisés assurent la fourniture de ces gaines appliquées, mais dans la majeure partie des cas, les fabricants allemands (Dr Schneider, Tribus) livrent directement, et assurent eux-mêmes le service après-vente.

Toutes les fournitures destinées à la construction d'une collectivité hospitalière ou à son humanisation (rénovation) font l'objet d'appels d'offre classiques. Tous les matériels doivent être agréés par le VDE à Offenbach, et obtenir la délivrance d'un certificat de conformité.

Questions

Vous êtes chargé de cette étude de marché:

1/ Faites un plan de travail sur 5 semaines: géographique et chronologique.

2/ Indiquez les différents niveaux de prescription, décision, utilisation que vous recherchez au cours de cette étude.

3/ Que suggérez-vous à l'entreprise de prévoir concernant l'adaptation du produit au marché allemand ?