

Correction :

1.Quelles sont les stratégies de domaine (stratégies concurrentielles) de LEGO, Chat du Bois, Jimei et Louis Vuitton ?

- LEGO mène une stratégie de domination par les coûts car l'entreprise propose des jouets de qualité tout en parvenant à réduire ses prix. Elle peut mener cette stratégie puisqu'elle parvient à réduire ses coûts via notamment l'externalisation de la production auprès de sous-traitants étrangers.

Autre réponse possible : différenciation vers le haut (qualité, entreprise éco-responsable, licences, ...)

- Son concurrent Jimei mène une stratégie de différenciation vers le bas, car il propose des briques de moindre qualité et sans la marque Lego apposée sur les briques qui est valorisée par les consommateurs.

- Chat du Bois mène une stratégie de différenciation vers le haut. L'entreprise propose en effet des jouets de meilleure qualité que les autres fabricants de jouets, fabriqués artisanalement et respectueux de l'environnement.

- Enfin, Louis Vuitton mène une stratégie de focalisation car l'entreprise cible un segment de marché très étroit, des consommateurs très aisés recherchant des jouets de haute qualité à prix très élevé.