

Analyse de situation : "De l'eau gazeuse au robinet"

Electrolux vient de développer un robinet unique pour quatre usages différents: eau courante, classique chaude ou froide, eau filtrée réfrigérée et eau filtrée gazeuse. Avec ce nouveau produit, fini de porter les bouteilles d'eau puisque l'eau filtrée purifiée sort du robinet. L'installation de ce produit est par ailleurs simple pour le consommateur qui devra placer le module de filtration sous son évier, le relier à l'arrivée d'eau et à une prise de courant. Seul inconvénient pour l'instant, le prix de ce nouveau système reste assez onéreux mais devrait assez vite pouvoir se démocratiser.

Ce nouveau modèle d'Electrolux a déjà été commercialisé en Italie, en Allemagne puis en France et prochainement dans d'autres pays de l'Afrique du Nord.

On vous embauche pour déterminer si cela vaut la peine de lancer ce nouveau robinet sur le marché marocain.

- Comment procéderiez-vous pour déterminer si la commercialisation de ce produit au Maroc est une bonne idée. (n'oubliez pas de justifier vos propositions)
- Identifiez la démarche marketing que vous utiliseriez pour accompagner le lancement de ce produit sur le marché marocain. (n'oubliez pas de justifier vos propositions)

*Bon Courage*