

# Cas de synthèse

---

## Archos vs. Apple



# 1. Quel(s) est(sont) le pionnier, suiveurs, entrants tardifs dans le marché des lecteurs MP3 ? Des lecteurs MP3 avec disque dur ?

---

- Lecteurs MP3

- Pionnier : Mpman (F10)
- Suiveurs : Diamond, Sensory Science et Creative
- Entrants tardifs : constructeurs informatiques (Intel, Sony, Compaq, etc.)

- Lecteurs MP3 avec disque dur

- Pionnier : Archos (Jukebox 6000)
- Suiveur : Apple (Ipod)
- Entrants tardifs : constructeurs informatiques, etc.

## 2. De quels avantages pourrait avoir bénéficié Archos dans le marché des lecteurs MP3 avec disque dur ?

---

- Image de pionnier
- Situation de monopole
- Point de référence pour la structuration des préférences des consommateurs

### 3. De quels avantages a bénéficié Apple dans le marché des lecteurs MP3 avec disque dur ? Dans le secteur des tablettes connectées ?

---

- Identification des points faibles technologiques (vitesse de transfert, fiabilité, etc.) ou marketing (design, ergonomie, etc.)
- Point de référence pour la structuration des préférences des consommateurs
- Arrivée après évolution des infrastructures et des complémentaires

#### 4. Quel est le *timing* d'entrée choisi par Archos dans les nouveaux secteurs attaqués en 2014 ? Peut-on parler d'un changement de stratégie de cette entreprise ? Si oui, pour quelles raisons ?

---

- Archos semble chercher à se positionner comme entrant tardif dans des secteurs déjà existants (téléphonie, domotique, etc.) à travers une forte différenciation voire dans certains cas, une stratégie de niche.
- Il s'agit clairement d'un changement stratégique car l'entreprise se créait, jusqu'à maintenant, ses propres marchés.
- Jusqu'à maintenant l'entreprise n'arrivait pas à capitaliser son entrée en tant que pionnier. Du coup, elle se réoriente vers une stratégie plus classique pour une entreprise de relative petite taille (différenciation voire de niche).