

Cours interentreprises 3

Connaissance approfondie des produits et des prestations de service de l'entreprise formatrice et de la concurrence
(objectif évaluateur 1.1.8.7)

Marketing
Orientation clients

1

Marketing – Orientation Clients

Présentation de l'entreprise Camille Bloch SA



2

1. Cadre

- Fondation en 1929
- Entreprise familiale indépendante
- 4^e plus grand fabricant de chocolat en Suisse
- 200 collaborateurs
- 3'700 tonnes de chocolat produit chaque année mais avec une capacité de production allant jusqu'à 8'000 tonnes.
- CA annuel de 60 millions

3

2. Histoire

- 1929 – 1939 : les années fondatrices
- 1939 – 1945 : innover en temps de crise
 - Naissance du Ragusa en 1942
- 1946 – 1969 : la confirmation dans les années du boom économique
- 1970 – 1996 : la deuxième génération
- 1997 – Aujourd'hui : un avenir placé sous le signe de la continuité
- 2016 – lancement du projet «Authenti-cité» : agrandissement des surfaces de production, construction d'un nouveau bâtiment comprenant l'administration, un restaurant d'entreprise et un centre d'accueil pour les visiteurs avec café et magasin = investissement de près de 40 millions de francs.
- 2017 : inauguration du centre d'accueil et des nouvelles surfaces de production

4

2. Histoire

➤ Les campagnes de Camille Bloch au fil du temps

1948



1957



1978



5

2. Histoire

➤ Les campagnes de Camille Bloch au fil du temps (suite)

1993



2000



6

3. Culture d'entreprise

- Respect des traditions familiales
- Passion du chocolat
- Exigences élevées en matière de qualité
- Engagement vis-à-vis de l'homme et de l'environnement (de la récolte de la fève de cacao au produit fini)
- Attachement à la Suisse et au Jura bernois
- Pensée et action durable : pas un phénomène de mode mais un principe de base en perpétuelle évolution

7

4. LES 4 P

- Produits
 - Tablettes, chocolat en branche, liqueur, mousse
 - Production de chocolat casher (conforme aux restrictions diététiques de la religion juive)
- Prix
- Promotion = Communication
 - Soutien au SC Berne
 - Partenariat avec la skieuse Lara Gut
 - Soutien culturel

8

4. LES 4 P

- Place = distribution
 - Grands magasins d'alimentation, kiosques
 - B2B (produits spéciaux à l'image du client)



9

5. Forces et faiblesses - Analyses SWOT - FFOM

- Forces internes
- Faiblesses internes
- Opportunités
- Menaces

10

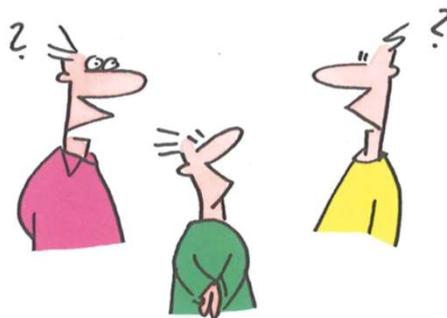
6. Lancement d'un nouveau produit – RAGUSA BLOND

- Qu'est-ce que le Ragusa blond ?
- Campagne de lancement



11

Questions



12