

<p style="text-align: center;">CAS 1 : LA SEGMENTATION STRATEGIQUE TUBA CLUB/ROSE THE</p>

**Q1 (4pts) : Quels sont les Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) de TUBA CLUB ? Justifiez
(4 pts)**

**Q2 (4pts) : Quels sont les facteurs clés de succès qui s'exercent sur chacun de ces DAS ? Quels sont les compétences distinctives nécessaires pour que TUBA CLUB se singularise par rapport à la concurrence ?
(5 pts)**

**Q3 (4pts) : Identifiez des synergies entre les DAS. En quoi ces synergies représentent-elles des atouts pour TUBA CLUB ?
(5 pts)**

Q4 (4pts) : Quelles sont les principales menaces de TUBA CLUB ? Sur quel(s) DAS investiriez-vous sur le moyen-long terme ?

Q5 (4pts) : Effectuez la même analyse (DAS/FCS/Synergie) avec le Rose Thé – La Ciotat et proposez 3 recommandations stratégiques aux dirigeants