La société COUSCOUS a connu un grand succès dans son marché domestique. Elle a développé une large gamme de produits de qualité et a su fidéliser sa clientèle marocaine. Cependant, la direction de l'entreprise a décidé qu'il était temps pour elle de s'internationaliser pour atteindre de nouveaux marchés.

Cependant, l'entreprise a rencontré des difficultés lors de son expansion internationale. Le premier problème rencontré est le mode de présence à l'international. La société doit décider si elle doit créer une filiale dans chaque pays cible ou se contenter d'exporter ses produits depuis son site de production.

La deuxième difficulté est la stratégie de marque à l'international. COUSCOUS doit décider si elle doit conserver sa marque actuelle ou la modifier pour mieux s'adapter aux marchés étrangers.

1) Présenter les avantages et les inconvénients des deux modes de présence à l'international, cités dans le texte.

2) Commenter la phrase soulignée en proposant une solution à l'entreprise.

3) Comment les entreprises peuvent-elles évaluer le potentiel de nouveaux marchés internationaux