

CAS CONTRAT RONDE 1



UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

PRÉSENTÉ PAR:
PRESENTED BY:



Cascades

CONTRACT CASE ROUND 1



CLIENT

Cascades

INTRODUCTION

Cascades répond à vos besoins avec ses produits d'emballage, de papier de conversions, d'hygiène et de récupération. L'entreprise emploie près de 11 000 personnes, qui travaillent dans plus de 90 unités de production situées en Amérique du Nord et en Europe. Les employés sont une partie intégrante de la culture Cascades.

La mission Cascades, contribuer au mieux-être des personnes, des communautés et de la planète en proposant des solutions durables, innovantes et créatrices de valeur.

Cascades c'est tout d'abord une histoire de famille ; celle qui est tissée par les Cascadeurs et Cascadeuses d'aujourd'hui, et, surtout, ceux de demain.

Une question se pose : Qui sont les Cascadeurs et Cascadeuses de demain ?

CONTEXTE

Cascades souhaite passer à l'action avec une agence marketing qui saura comprendre sa réalité et répondre à ses besoins. Sachant que la compétition en agence est féroce pour l'acquisition de nouveaux clients, vous devez démontrer que VOUS êtes les meilleurs pour répondre au mandat, quel qu'il soit. Vous disposez de 20 minutes pour présenter votre agence, votre image de marque et votre analyse stratégique.



CLIENT

Cascades

INTRODUCTION

Cascades offers sustainable, innovative, and value-added packaging, hygiene, and recovery solutions. The company employs close to 11,000 people, working in more than 90 production units located in North America and Europe. Employees are an integral part of the Cascades culture.

Cascades' mission is to improve the well-being of people, communities, and the planet by providing sustainable and innovative solutions that create value.

Cascades is first and foremost a family story; one that is woven by the Cascades men and women of today, and especially those of tomorrow.

A question is raised: Who are the Cascaders of tomorrow?

CONTEXT

Cascades wanted to take action with a marketing agency that would understand its reality and meet its needs. Knowing that the competition in agencies is fierce for new clients, you must demonstrate that YOU are the best to respond to the mandate, whatever it may be. In a 20 minutes presentation, you must present your agency, your brand and your strategic analysis.