

PGE

Océan rouge: bcp de conc

Océan bleu: pas de conc

Pr passer d'un océan à un autre:

Q°: Quels sont mes non-clients?

Strat: évolue sans cesse, terme militaire bascule vers les E, ≠ en f° des pays: culture, éducation, valeurs

Ex: E américaine ds océan Rouge s'installe en Fr sans étude pr vendre sauvé suivi → ECHELON, phabitat européen

Se fixer des objectifs en f° de l'environ et des ress dispo de l'org

↳ allouer ces ress pr obtenir un avantage conc durable, dépendable

Doit être pérenne

Schéma interprétatif pr comprendre culture du pays, cont communiqué, culture strat ≠

STRATEGIE

3 ress indisps:

- * financière
- * technologiques
- * humaines

2 environs:

- * externe: M€, fourn, conc, banques
- * interne: personnel, technologie, baux

Objectifs mesurables, quantifiables ou atteignables.

La théorie des ressources: Trouver un avantage conc en intérieur de l'E (technologique, innovante, humain)

Part de M€ absolue: part de M€ sur un secteur précis (CA E / CA secteur)

Part de M€ relative: part de M€ par rapport aux concs (CA E / CA conc)

Stratégie: Elaborer la strat de l'E c'est choisir les domaines d'activités dans lesquels l'E entend être présente et allouer des ressources de façon à ce qu'elle s'y maintienne et s'y développe.

1. Etude int
2. Etude ext
3. Evoquer les solutions (pertinence, acceptabilité, faisabilité)

≠ ORGANISATIONS :

- * **Fonctionnelle**: ≠ stat en pscr entités spécialisées (RH, P, vente...) → burn out
- * **divisionnelle**: division E en entité autonome, prise de décision possible
- * **organique**: ⚡ hiérarchie, L collectif, lean management

ELABORER STRAT:

- En f° D (objets du M€) et de l'O (moyens nécessaires)
- 4 questions:
 - Que voulons-nous?
 - Qui sommes-nous?
 - Que voulons nous faire?
 - Qui allons nous faire?
- Différentes décisions:
 - lancement act
 - investissement majeur (tech)
 - arrêt d'une act
 - restructuration, désinvestissement

STRATÉGIQUES:

Classification de Michael Porter

AVANTAGE STRATEGIQUE		
C I BL E ST R A T E G I Q U E	Caractère unique du produit perçu par la clientèle	Situation de la firme : coûts faibles
	DIFFERENTIATION * sophistication * épuration	DOMINATION PAR LES COÛTS - nul coût bas - Résiste conc.
Un segment particulier	CONCENTRATION / FOCALISATION expert	DIVERSIFICATION

→ SG liées aux choix portant sur les caractéristiques des produits des firmes.

- Stratégie de volume : dom. coût f., gros vol
- Stratégie d'image : stratégie de différenciation

* **DIVERSIFICATION** : Dilution CA, danger car comp et invmt ≠ de l'act de base

sophistication : P/S de valeur jugée sup à celle des concs (Apple)

épuration : offre complète, px faible (boutique)

Strat de rupture : les règles du MÉ changent (ex: bandag : change pneu la nuit)

⇒ Tt ces stratégies dépendent des schémas d'interprétation des décideurs qui mettent en place la strat (culture, pays, démarche)

Strat exclusives les unes des autres

DIAGNOSTIC STRAT.

- DAS de l'E
- Macro-environnement des DAS et envmt conc
- Stade maturité de l'E (taille DE, part de l'E...)
- PESTEL
- PORTER
- CCI : E attractive ?

- Capacité strat de chq DAS
- Ressources et compétence de chq DAS
- Faiblesses de chq DAS
- Chaîne de valeur des DAS, étude comparative concurrentielle
- Analyse de l'org : 7S
- Culture E
- Parties prenantes
- SWOT
- CCL : Pertinence, Faisabilité, Acceptabilité

Définition : centrée prdt, O (par sophistication = améliorat → px élevé / par simplificati = épurati → px bas)

↳ non conformité à l'O de ref → modif de la valeur.

↳ utilise les caractéristiques du client = goûts, préférence, revende : fondé strat sur "chaîne de valeurs" du prdt

Ex: Brevet, Prdt Qualité, Esthétique, Matériaux, LP, Transport, Stock-Entrepôt, SAV

Focalisation : cibler facteurs clés de succès sur un MÉ spécifique. Soit dominati p/ les coûts, soit différenciat

Spécialisation : accroître l'expérience cumulée d'une E de son métier d'origine. Concentrée tt ces moyens sur son savoir-faire spécifique, Obj: diluer avantage conc et posit dominant de une act.

↳ Élargir gamme clientèle : diversif. new MÉ

↳ Élargir gamme prdt : prdt complémentaire

Diversification : changent de métier, acquiert new savoir-faire.

Motif: stagnat MÉ ancien, Recherche new MÉ, Répartit des Risques, Act complémentaires, Changnt strat

Innovation :

Strat de rupture : changem^e règle du m^e.

Dominati p/ les coûts

Po de px de l'E d'apd de la conc:

- * Répercuter baisse des coûts en baisse de prix (marge stable) = fidéliser clients
- * maintenir (stabiliser) les prix pour rentabiliser + vite
- * baisser les px > baisse des coûts (pr duplex PDI)

- idée : recherche google scholar pr réaliser le SWOT

- revoir ren sur diapo

- mail Lou