Thème 1

Stratégies concurrentielles

- Approche de Porter "Competitive Advantage"(1965)
  - Stratégie domination par les coûts
    - Avantages
      - domination du marché par le volume + maitrise des coûts
      - limite/élimine la concurrence
    - Risques
      - guerre des prix
      - impact sur l'image de marque
  - Stratégie différenciation
    - Avantages
      - limite la concurrence (monopole lié à la marque)
      - marge élevé
    - Risques
      - Investissement important (R&D, image..)
      - risque de non perceptions du client
  - Stratégie de focalisation/concentration
    - Avantages
      - bonne connaissance de la clientèle
      - peu de concu.
    - Risques
      - dépendance vis a vis du marché
      - prévoir la demande
- Horloge stratégique — Bowman & Faulkner
  - Stratégie d'épuration — offre avec (-) de services # prix/services faible V. percue
  - Stratégie prix — offre et V.P ⇔ au marché
  - Stratégie hybride — prix (+) faible # V.P (+) élevé
  - Stratégie de sophistication sans sur prix — même prix que concu. # V.P élevé
  - Stratégie de sophistication avec sur prix — V.perçue et prix très élevé

Stratégies de croissance / développement

- Croissance organique/interne — ! Nécessite beaucoup de R !
- Croissance externe
  - Prise de participation
  - Fusion-acquisition / rachat
- Croissance conjointe
  - Alliance — E. concurrentes
  - Partenariat — E. non concurrentes
- Stratégie d'internationalisation
  - Exportation
  - Création de filiale (imlantation)
  - Contrat avec partenaire étranger

Stratégies de croissance / développement

- Croissance organique/interne — ! Nécessite beaucoup de R !
- Croissance externe
  - Prise de participation
  - Fusion-acquisition / rachat
- Croissance conjointe
  - Alliance — E. concurrentes
  - Partenariat — E. non concurrentes
- Stratégie d'internationalisation
  - Exportation
  - Création de filiale (imlantation)
  - Contrat avec partenaire étranger

Stratégies globales

- Approche par la matrice D'Ansoff
  - Spécialisation
    - Avantages
      - concentre les ressources
      - développe l'a.c
      - économie d'échelle
    - Inconvénients
      - Dangereux (effondrement du M)
      - Tenir compte de nv technologies
      - Saturation du M
  - Diversification
    - Diversification totale/conglomérale
    - Dév. de produit — Div. (concentrique) liée avec pivot technique
    - Dév. de marché — Div. (concentrique) liée avec pivot commercial
    - Avantages
      - diversifie le risque
      - internaliser certaine transaction
      - accroit le pv de marché
      - dév. la rentabilité
    - Inconvénients
      - C^ + élevé
      - doit être cohérente et créer de la synergie
      - dispersion de R&C
      - gérer un porte-feuille déséquilibré
  - Recentrage — E. diversifiée qui reviennent à un seul DAS
- + Stratégie d'intégration
  - Amont ou Aval — Partielle
  - Amont et Aval — Totale
  - Avantages
    - sécurise les approvisionnement/débouchés
    - réduit le c^
    - synérgie
    - accroit le pv au sein de la filière
    - coordination des activités
  - Inconvénients
    - dispersion de R&C (métiers diff)
    - c^.supl. (mauvaise coordination)
    - rétraction de la filière
- + R.Coase / O.Williamson "Théorie des coûts de transactions"
  - C^ de transaction = Marché
  - C^ de coordination = Entreprise
  - Stratégie d'externalisation
  - Stratégie d'internalisation
  - Avantages
    - réduit les c^
    - + de qualité
    - se concentrer sur les activités créatrices de valeurs
    - agilité stratégique (+ flexible)
  - Inconvénients
    - dépendant des prestataires
    - pertes de R&C
    - c^ social

Presented with xmind