

☛ Il s'agit d'une correction en mode brouillon. Sur une copie, il faudrait faire des phrases !

**Cas Poisaille :**

**1. Analysez brièvement le macro-environnement de l'entreprise.**

**Intro :** l'entreprise est présente sur le secteur de ... ; ce secteur fait face à des influences du macro-environnement, que l'on peut classer avec la méthode PESTEL :

**Influences politiques :**

-L'Etat va mettre fin à l'aide au carburant pour les pêcheurs ⇒ risque de difficultés pour la profession ou hausse des prix

☛ **Toujours bien repérer l'influence** (ex : baisse du pouvoir d'achat) puis **décrire sa conséquence sur le secteur** (ex : clients achètent moins de poisson)

**Influences économiques :**

-inflation et baisse du PA ⇒ les clients achètent moins de poisson car le prix est un frein à l'achat  
-hausse du prix du carburant ⇒ hausse du prix du poisson

**Influences socioculturelles :**

**Influences technologiques :**

**Influences écologiques :**

-préoccupations écologiques des consommateurs, développement durable ⇒ souhaitent une pêche responsable  
-contamination des poissons aux métaux lourds, .. ⇒ peut constituer un frein à l'achat pour les consommateurs

**Influences légales :**

**Transition :** ces influences du macro-environnement ont un impact sur le micro-environnement de la distribution des produits de la pêche...

**2. Analysez brièvement le micro-environnement de l'entreprise.**

**Rivalité entre les concurrents :**

-forte intensité concurrentielle en prix  
-car marché concurrentiel : beaucoup de distributeurs (GSA, poissonneries, et de plus en plus de vente sur Internet et vente directe)  
-car marché saturé : repli des ventes

☛ **Analyse de l'intensité concurrentielle et explication :**  
-par la structure de marché (concurrentielle ou concentrée ?)  
-par la demande (marché en croissance ou saturé ?)

**Pouvoir de négociation des clients directs.**

Il s'agit ici des ménages.

Ils recherchent des prix faibles mais également une consommation plus écologique, une pêche plus respectueuse de l'environnement, et du poisson frais.

**Pouvoir de négociation des fournisseurs :**

Il s'agit des pêcheurs.

Ils sont nombreux et dispersés, leur pouvoir est probablement faible, notamment vis-à-vis des enseignes de GSA.

**Menace des nouveaux entrants :**

Forte car peu/pas de barrières à l'entrée

**Menace des produits de substitution :** pas d'information

**Conclusion :** les forces les plus menaçantes sont l'intensité concurrentielle et la menace des nouveaux entrants.

**3. Présentez de manière structurée les ressources et les compétences de l'entreprise, en montrant l'intérêt de chacune d'entre elles.**

☛ **Citez PENROSE !**

•ressources tangibles

-**entreprise située à Paris** ⇒ permet de cibler une large clientèle qui ne parvient pas à trouver des produits de la mer de qualité.

•ressources intangibles

-**site internet** : permettant de proposer des abonnements + de mettre en valeur la qualité de ses produits et d'expliquer sa démarche écologique

☛ **Toujours faire une phrase par ressource ou par compétence, pour expliquer ce que chacune d'elle apporte à l'entreprise.**

•**Compétence managériale** : le dirigeant connaît bien le secteur de la pêche et est ingénieur halieute. Il est donc en mesure de prendre de bonnes décisions stratégiques pour l'entreprise.

•**compétences en logistique** : l'entreprise parvient à livrer rapidement le poisson au client, afin de lui garantir des produits frais.

•**compétences transversales** : l'entreprise maintient de bonnes relations avec ses fournisseurs (pêcheurs), les rémunère convenablement, afin de garantir des approvisionnements en poisson issus d'une pêche responsable.

#### **4.A l'aide de vos connaissances de terminale, comment peut-on qualifier le modèle économique de Poiscaille ?**

Modèle d'abonnement

**+ Questions supplémentaires s'il reste du temps :**

**Quelles sont les activités qui créent de la valeur pour l'entreprise ?**

- logistique pour acheminer rapidement les poissons
- approvisionnement (pour rechercher les pêcheurs utilisant une pêche respectueuse de l'environnement)
- commercialisation : répond aux attentes des clients en proposant un système d'abonnement