

## Éléments de corrigé – Secteur automobile

### 1. Est-ce que la production de véhicules électriques correspond au même DAS que la production de voitures à moteurs thermiques ?

**Cours :** deux DAS sont différents si **les concurrents, les savoir-faire et les clients** sont différents.

Pas une seule bonne réponse mais possible de dire ici que : concurrents identiques, savoir-faire proches ⇒ il s'agit de deux produits différents ciblant des segments de marché différents sur un même DAS, le DAS automobile.

### 2/Analysez le macro-environnement. (en mode brouillon, il faudrait faire des phrases sur une copie !)

Le modèle PESTEL de F.Aguilar permet de classer les influences environnementales en six catégories :

*Il faut bien repérer : l'influence + sa conséquence sur le secteur + si menace/opportunité*

#### •Influences politiques :

- Bonus écologique... ⇒ peut engendrer une hausse de la demande de voitures électriques/hybrides, notamment celles ayant un bon score environnemental. Ceci pénalisera les voitures électriques chinoises. (opportunité pour les constructeurs de voitures électriques européennes)

#### •Influences économiques:

-inflation ⇒ baisse du pouvoir d'achat des consommateurs ⇒ ↘ des ventes de voiture neuves, d'autant plus que les constructeurs ont eu tendance à accroître les prix en montant en gamme (menace)

-MO bon marché et coûts énergétiques plus faibles en Chine ⇒ constructeurs chinois plus compétitifs (menace)

#### •Influences socioculturelles :

-Essor du covoiturage et de l'autopartage ⇒ baisse de la demande de voitures neuves (baisse du nombre d'immatriculations) (menace)

-Embouteillages dans les grandes villes ⇒ préférence des consommateurs pour les mobilités douces (vélo, transports en commun) ⇒ baisse de la demande de voitures (menace)

#### •Influences technologiques

-Beaucoup d'évolutions technologiques peuvent être adoptées dans le secteur automobile, telles que des moteurs moins polluants, une automatisation de la conduite, ... qui peuvent permettre de relancer les ventes. (opportunité)

#### •Influences écologiques :

-Inquiétude des consommateurs quant à la pollution automobile + raréfaction des ressources pétrolières ⇒ rendent nécessaires le développement de véhicules électriques pour tous les constructeurs (menace)

#### •Influences légales :

-La Commission Européenne a prévu d'interdire la vente de véhicules thermiques en Europe en 2035, ce qui rend nécessaire le développement de véhicules électriques pour tous les constructeurs (menace pour les constructeurs de voitures thermiques)

-La réglementation sur les zones à faibles émissions peut inciter les consommateurs à acheter des véhicules plus récents, électriques ou hybrides, émettant moins de polluants. (opportunité)

### 3/Analysez le micro-environnement. (en mode brouillon, il faudrait faire des phrases sur une copie !)

Transition : les influences du macro-environnement impactent les forces concurrentielles du secteur automobile.

#### •Rivalité entre les firmes concurrentes

-forte intensité concurrentielle : en prix (notamment pression à la baisse sur les prix des véhicules électriques pour attirer de nouveaux segments de marché) et en qualité (course à l'innovation)

-car marché saturé, la demande de véhicules neufs baisse, d'autant plus pour les voitures électriques

-et marché plutôt concurrentiel, il y a plusieurs constructeurs automobiles

#### •Pouvoir de négociation des clients :

Qui sont les clients directs ?

-Distributeurs/concessionnaires ⇒ peu d'info

-Les consommateurs (qui peuvent aussi être des clients directs ici) souhaitent des voitures plus écologiques (hybrides, électriques) et, concernant les véhicules électriques, avec des batteries ayant une longue autonomie et à un prix plus accessible (pour les segments de marché moins aisés)

•**Pouvoir de négociation des fournisseurs :**

*Qui sont les fournisseurs ?*

Les équipementiers essayent d'accroître leur pouvoir en proposant des équipements spécifiques et innovants, permettant la réduction d'émissions de Co2 ou l'autonomisation de la conduite.

•**Menace de nouveaux entrants :**

La menace est faible en raison de plusieurs barrières à l'entrée.

-Il y a une barrière financière car de nombreux investissements sont nécessaires (...)

-Il y a une barrière commerciale liée à la forte notoriété des constructeurs historiques.

-Il y a enfin une barrière technologique car les innovations des équipementiers sont accaparées par les constructeurs déjà en place.

•**menace de produits substitués :**

Le vélo électrique est un concurrent indirect car il répond au même besoin (se déplacer) mais fait partie d'un autre DAS.

**Les forces les plus menaçantes** sont l'intensité concurrentielle et le pouvoir de négociation des fournisseurs.