

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

Cas Poiscaille :

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 :

Influences économiques :

-inflation et baisse du PA ⇒ les clients achètent moins de poisson car le prix est un frein à l'achat (**menace**)

-hausse du prix du carburant ⇒ hausse des coûts de transport pour l'acheminement du poisson (+ hausse du coût de la pêche et donc du prix payé aux pêcheurs) (**menace**)

Influences socioculturelles :

Influences technologiques :

Influences écologiques :

-préoccupations écologiques des consommateurs, développement durable ⇒ souhaitent une pêche responsable (**opportunité pour Poiscaille**)

-contamination des poissons aux métaux lourds, .. ⇒ peut constituer un frein à l'achat pour les consommateurs (**menace**)

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 : pas d'information

•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.

-Elle travaille également avec des commerçants partenaires pour faciliter le retrait des paniers pour les clients. Beaucoup d'entre eux sont situés à Paris, ce qui permet de cibler une large clientèle qui ne parvient pas à trouver des produits de la mer de qualité.

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

Modèle d'abonnement, qui n'est toujours pas rentable (nombre d'abonnés insuffisant)

+ 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