

Colle EC1 – Gestion - correction

Répondez aux questions suivantes :

Qu'est-ce qu'une stratégie de domination par les coûts ?

=proposer un produit de valeur identique à ceux des concurrents mais à prix plus faible

Qu'est-ce qu'une stratégie de différenciation vers le haut ?

=proposer un produit de valeur inférieure à ceux des concurrents

Qu'est-ce qu'une stratégie de différenciation vers le bas ?

=proposer un produit de valeur supérieure à ceux des concurrents

Qu'est-ce qu'une stratégie de focalisation ?

=cibler un segment de marché étroit

Qu'est-ce qu'une stratégie de diversification ? Quelles sont les deux formes possibles ?

=être sur plusieurs DAS ; diversification liée (ressources et compétences communes) ou conglomerale

Qu'est-ce qu'une stratégie de spécialisation ? Quelles sont les trois formes possibles ?

=être sur un DAS/abandonner des DAS ; matrice d'Ansoff : avec développement de produits, développement de marchés, pénétration de marché

Qu'est-ce qu'une stratégie d'intégration verticale ? Quelles sont les deux formes possibles ?

=réaliser plusieurs activités de la chaîne de valeur (vers l'amont, vers l'aval)

Qu'est-ce qu'une stratégie d'externalisation ?

=confier des activités de la chaîne de valeur à d'autres entreprises

Qu'est-ce qu'une entreprise peut internationaliser ?

Sa production ou ses ventes

Quelle stratégie permet de générer des économies de gamme ? diversification liée

Quelle stratégie permet de réduire les coûts de transaction ? intégration verticale

Quelle stratégie est pertinente lorsqu'il existe une large clientèle sensible au prix ? domination par les coûts ou différenciation

Quelle stratégie est pertinente lorsque les fournisseurs ont un fort pouvoir de négociation ? intégration verticale vers l'amont

Quelle stratégie est pertinente lorsque des marchés étrangers sont porteurs ? internationalisation des ventes

Qu'est-ce qu'un mode de croissance interne ? se développer avec ses propres ressources

Qu'est-ce qu'un mode de croissance externe ? se développer par le rachat d'autres entreprises

Qu'est-ce qu'un mode de croissance conjointe ? se développer en partageant des ressources et compétences avec d'autres entreprises, tout en restant indépendant.

Analysez les choix stratégiques et les modes de développement des trois entreprises ci-dessous :

EVANEOS :

•Stratégie globale :

-spécialisation : sur un DAS (voyages)

•Stratégies de développement :

-externalisation de l'organisation des voyages (réalisée par des agences locales)

-internationalisation (dans le monde entier)

•Stratégie concurrentielle : probablement différenciation vers le haut, service de valeur supérieure aux offres des concurrents (séjours préparés par les guides locaux, ...)

•Croissance conjointe : partenariat avec les agences locales

CHANEL

•Stratégie globale :

-diversification conglomerale (plusieurs DAS, pas de ressources et compétences communes)

•Stratégies de développement :

-intégration verticale vers l'amont car produisent eux-mêmes cuir, etc. (rachat de fournisseurs)

-internationalisation des ventes (dans le monde entier, leader mondial)

•Stratégie concurrentielle : focalisation, cible un segment de marché étroit (clients très aisés)

•Croissance externe : rachat de fournisseurs + Fartech

BIC

•Stratégie globale :

-diversification liée : plusieurs DAS, ressources et compétences communes (moulage du plastique, ...)

•Stratégies de développement :

-externalisation d'une partie de la production (10%)

-internationalisation des ventes (« leader mondial »)

•Stratégie concurrentielle : domination par les coûts si volonté de réduire les prix (« économiser les matières premières », produits simples ») **ou** différenciation vers le haut si produits de valeur supérieure (« innovants et fiables »)

•Croissance conjointe : partenariat avec sous-traitants