

**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 !)

**Ne cherchez pas à tout dire, il faut juste repérer quelques éléments pertinents et bien les expliquer.**

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 :**

- barrières protectionnistes, taxes supplémentaires sur les voitures électriques chinoises ⇒ réduit les importations au profit des constructeurs européens (opportunité pour les constructeurs de voitures électriques européennes)
- conflit au Moyen-Orient ⇒ hausse du coût du pétrole ⇒ pèse sur les ventes de voitures thermiques neuves (menace)
- guerre en Ukraine ⇒ hausse des coûts énergétiques (gaz, électricité) ⇒ pèse sur les charges des constructeurs automobiles européens (menace)

• **Influences économiques :**

- main d'œuvre bon marché et coûts énergétiques plus faibles en Chine ⇒ constructeurs automobile 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 réglementation européenne 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 et en qualité (course à l'innovation)
- Explication : car marché saturé, la demande de véhicules neufs stagne, d'autant plus pour les voitures thermiques
- Explication : et marché plutôt concurrentiel, il y a plusieurs constructeurs automobiles avec forte pression à la baisse sur les prix exercée par les constructeurs chinois

• **Pouvoir de négociation des clients :**

Qui sont les clients directs ?

- Distributeurs/concessionnaires ⇒ pas d'info
- Les consommateurs et les entreprises (qui peuvent aussi être des clients directs ici), qui souhaitent des voitures plus écologiques et économiques (hybrides, électriques)

•**Pouvoir de négociation des fournisseurs :**

*Qui sont les fournisseurs ?*

Les équipementiers sont nombreux ce qui limite leur pouvoir de négociation face aux constructeurs automobiles et les contraint à accepter une forte pression sur leurs prix. Ils essayent d'accroître leur pouvoir en proposant des équipements spécifiques et innovants.

•**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 et la trottinette électrique sont des produits substitués, ils répondent au même besoin (se déplacer) mais font partie d'autres DAS.

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