

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 son macro-environnement. *(en mode brouillon, il faudrait faire des phrases sur une copie !)*

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

• **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.

• **Influences économiques :** /

• **Influences socioculturelles :**

-Essor du covoiturage et de l'autopartage ⇒ baisse de la demande de voitures

• **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.

• **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

-Crise sanitaire et confinement ⇒ baisse de la demande (des particuliers + des loueurs de courte durée)

-Crise sanitaire ⇒ arrêt des lignes de production de semi-conducteurs et pénurie ⇒ problème d'approvisionnement pour les constructeurs automobiles

• **Influences légales :** /

3/ Analysez son 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 par les constructeurs chinois) et en qualité (course à l'innovation)

-car déclin de la demande (notamment depuis la crise sanitaire mais aussi déjà avant)

-et marché plutôt concurrentiel, il y a plusieurs constructeurs automobiles *(on pourrait presque aussi dire ici à l'inverse : « malgré un marché oligopolistique »)*

☛ Dépend cependant peut-être des segments, intensité peut-être plus faible pour les voitures électriques pour lesquelles la demande est croissante.

• **Pouvoir de négociation des clients :**

Qui sont les clients directs ?

-Distributeurs/concessionnaires ⇒ peu d'info

-Loueurs courte durée ont un pouvoir de négociation peut-être (?) assez élevé car relativement concentré (Europcar, Hertz, Avis...)

-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.

•**Pouvoir de négociation des fournisseurs :**

Qui sont les fournisseurs ?

Les équipementiers ont un fort pouvoir en raison de la spécificité de leurs équipements, car forte innovation

•**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 est le pouvoir de négociation des fournisseurs.

4.D'après vos connaissances de Terminale, comment peut-on qualifier la stratégie concurrentielle de Tesla et Mercedes ?

Stratégie de différenciation vers le haut