



STELLANTIS ET RENAULT AMÉLIORENT LEUR RENTABILITÉ EN CHANGEANT DE MODÈLE

Questions

1. Quelles sont les stratégies génériques observées dans le secteur automobile ?
2. Pourquoi les entreprises du secteur changent-elles de stratégie ?
3. Comment caractérisez-vous la stratégie de TESLA ?

Réponses

1-

- Low-cost : Logan (Dacia)
- Différenciation : Toyota
- Focalisation/Concentration : Ferrari

Toute la question est de savoir si une entreprise née dans un business model peut en changer. Les avis sont partagés. Certains estiment que le choix d'un business model implique : une organisation, des valeurs, des objectifs et une culture adaptés ; et donc que passer d'un business model à un autre se révèle souvent impossible. D'autres pensent que si l'entreprise s'en donne les moyens, l'évolution est possible. Ceci étant en plus soumis aux aléas conjoncturels. On l'observe dans le cas de la fameuse pénurie de composants électroniques dans les années 20 et 21, pour la construction automobile. Les entreprises se sont tournées vers les voitures haut de gamme, davantage rémunératrices, car offrant des marges supérieures aux véhicules de milieu ou de début de gamme.

2-

- Parce que leur environnement change.
- Parce que les attentes des consommateurs évoluent.
- Parce que les pouvoirs publics au plan national et européen changent les normes.

3-

- Rupture ;
- innovation ;
- différenciation.

MINI-CAS : LE BOUM DU CONSEIL EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Visionnez la vidéo ci-dessous

Vidéo bonus



www.lienmini.fr/strategie-1867-44

Questions

1. Pourquoi les entreprises font-elles appel à des cabinets de conseil ?
2. Quelles sont les fonctions de l'entreprise concernées par le conseil extérieur ? Donnez des exemples.

Réponses

1-

Solutions	Avantages
Externe à l'entreprise : consultant	<ul style="list-style-type: none">• Apport méthodologique dû au professionnalisme du consultant.• Expérience préalable du secteur et de ses spécificités.• Rapidité d'intervention et de mobilisation d'équipes.• Regard extérieur plus objectif et neutre par rapport aux dissensions internes.

- 2- Stratégie, système d'information, analyse des coûts, analyse de marché, en fait toutes les fonctions. La seule limite est de préserver la capacité à décider en interne. Un cabinet de conseil n'est naturellement pas infaillible et ensuite il sera rarement mobilisé par la mise en œuvre.