

# La stratégie de l'entreprise

---

*Se structurer pour être  
le plus performant*



**AURA**

Coopérative de services  
CORSE

# Tour de Table



# Objectifs de la formation

1

Définir la mission de l'entreprise

2

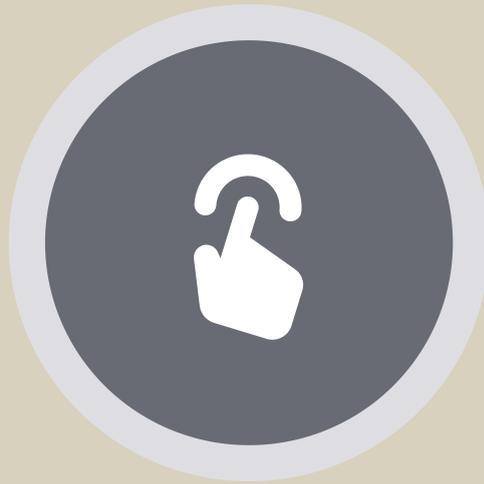
Traduire cette mission en objectifs

3

Comment l'entreprise doit se structurer pour être la plus performante



Qu'est ce que la **stratégie**  
**d'entreprise** ?



# Définition Stratégie d'entreprise

- Définir des **objectifs**
- Coordonner les **ressources** et **actions**
- Prendre des **décisions**
- Faire changer et **évoluer**



# Les caractéristiques de la **stratégie d'entreprise** ?

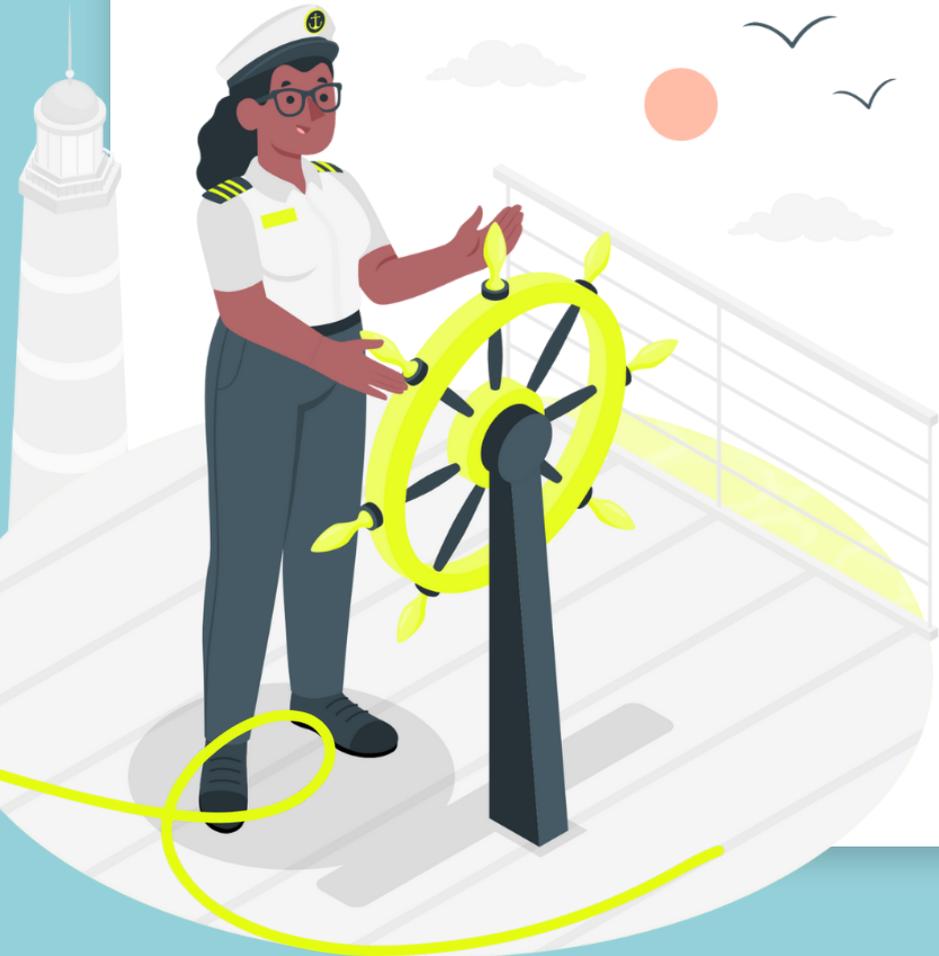
*Suivre son marché et  
saisir les **opportunités***

**Réactivité**

**Anticipation**

*Anticiper les innovations et  
initier les **changements***

# En quoi la **stratégie d'entreprise** est-elle utile ?



- Aller ensemble dans une bonne direction et éviter la dispersion
- Structurer et éviter les gaspillages de ressources
- Assurer la prospérité et la pérennité de l'entreprise

# Les types de **stratégie d'entreprise**



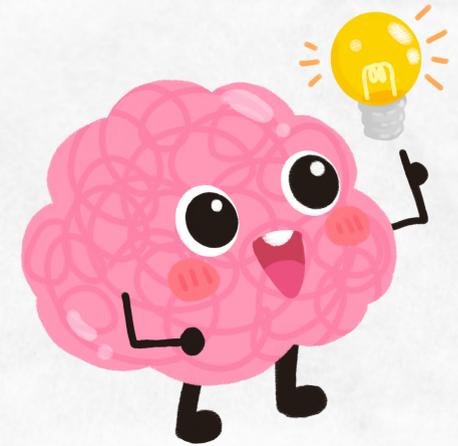
Elle se **construit** à partir de ...



**Raison d'être :**  
**Le pourquoi de l'entreprise**



**Diagnostiques**  
**internes /externes**



**Analyse, décisions,**  
**planification**

# Le Why

La raison d'être

Objectif fondamental de l'entreprise et la valeur qu'elle apporte à la société.

Facilite la communication en expliquant à tous ce que l'entreprise représente.

Ce que fait l'entreprise, pour qui elle le fait, et pourquoi elle le fait.

# Le Why

La raison d'être



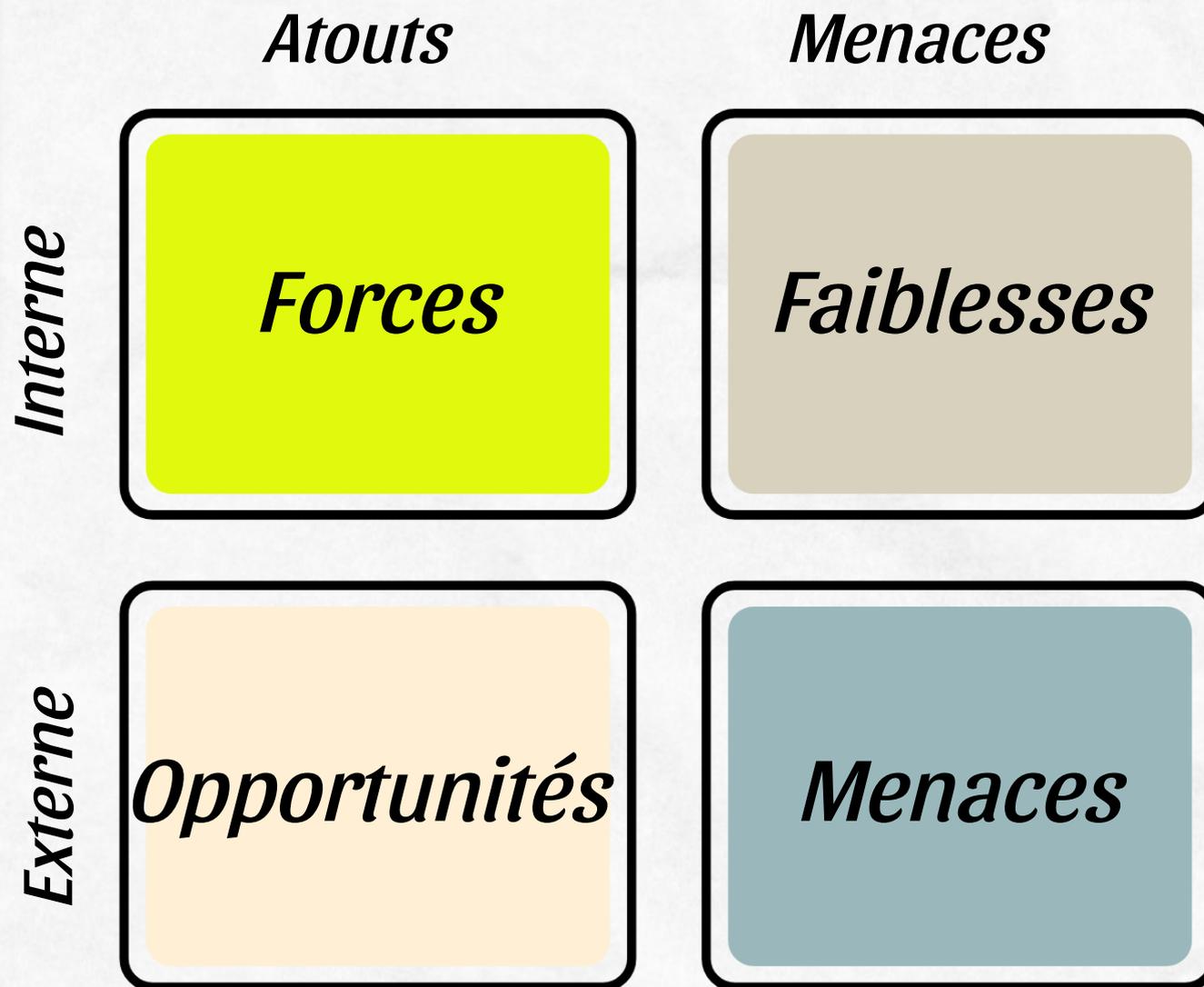
YVES ROCHER



*Quel est le votre ?*

# La matrice **MOFF**

*La boussole stratégique  
pour des décisions  
éclairées.*



## Forces

Les atouts dont je dispose pour saisir les opportunités et faire face aux menaces.

## Faiblesses

Les faiblesses qui pourraient empêcher de faire face à l'environnement.

*Interne*



## Opportunités

Les opportunités à saisir qui accéléreront la réussite et/ou contre-balanceront les menaces.

## Menaces

Les éléments de l'environnement qui pourrait empêcher la réussite de l'entreprise.

*Externe*



# La méthode **PESTEL**



P E S T E L

*Externe*

*pour compléter la matrice MOFF*

# QUIZ BOMBE - La matrice MOFF de



Qu'est-ce qui rend Netflix si irrésistible pour de nombreux utilisateurs ?



Quel est l'une des principales faiblesses de Netflix ?



CORRECT!

L'absence de  
contrôle parental

Trop de choix  
possibles

La reine des Neiges  
en boucle

Le partage des  
comptes utilisateurs

Quelle opportunité pourrait saisir NETFLIX pour élargir son public ?



CORRECT!

Un partenariat avec un service de livraison de pizzas

La possibilité de regarder des films en 3D et avoir en La Reine des Neiges en live dans votre salon

La création de series interactives : le spectateur vote pour l'intrigue

La fermeture temporaire de ses services pour créer un manque

Quelle menace potentielle Netflix pourrait-il rencontrer sur le marché du streaming ?



CORRECT!

Des concurrents aux tarifs plus agressifs

La disparition de la Reine des Neiges

La rupture soudaine de tous les cables Internet

Une loi sur la limitation du temps de visionnage

# Félicitations !



**FAUX!**



... REJOUER ?

# L'exemple Netflix



Réputation de marque  
Contenus riches et variés  
Plateforme streaming accessible tous appareils  
Partenariats stratégiques (studios, réalisateurs)  
Diffusion sans publicité  
Large clientèle  
Algothymes sophistiqués

Business model reproductible  
Augmentation coûts des abonnements  
Dépendance aux contrats de licences  
Endettement élevé (production de contenu original)  
Taux de désabonnement à surveiller

Croissance marché mondial vidéo sur demande  
Expansion internationale  
Adaptation locale du contenu  
Stratégie de diversification : contenus originaux  
Investissement dans la technologie de streaming

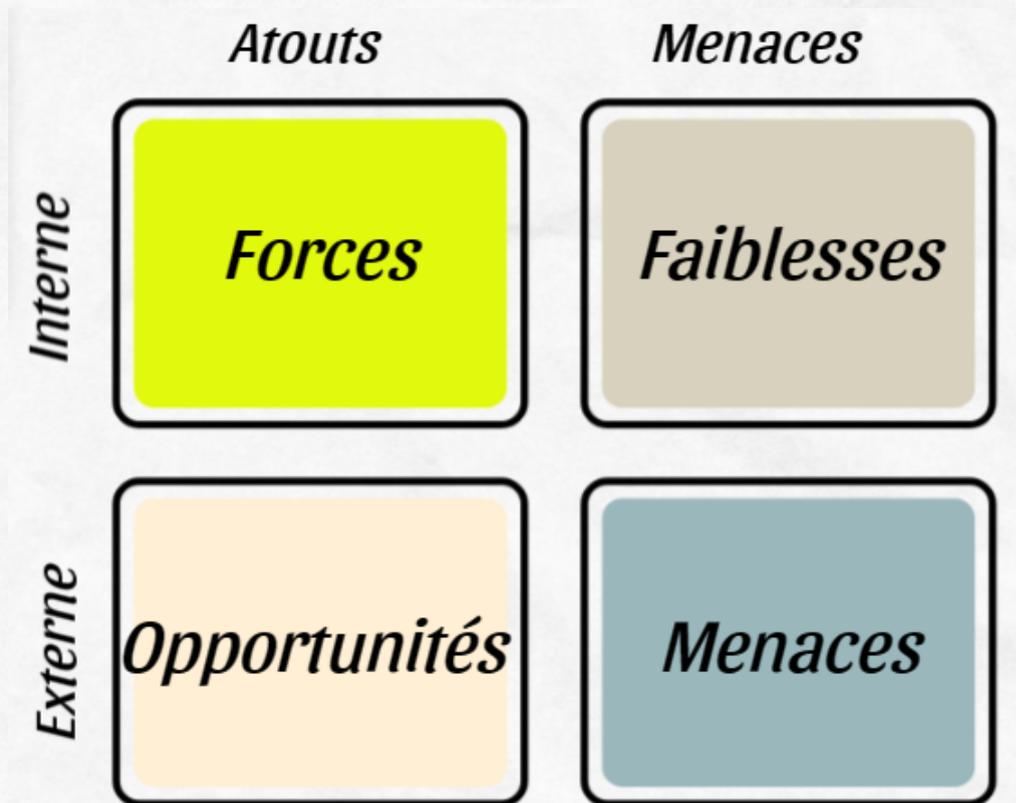
Concurrence féroce  
Piratage et partage de comptes  
Censure de contenus

A vous, de **jouer**!

*Elaborer votre MOFF!*

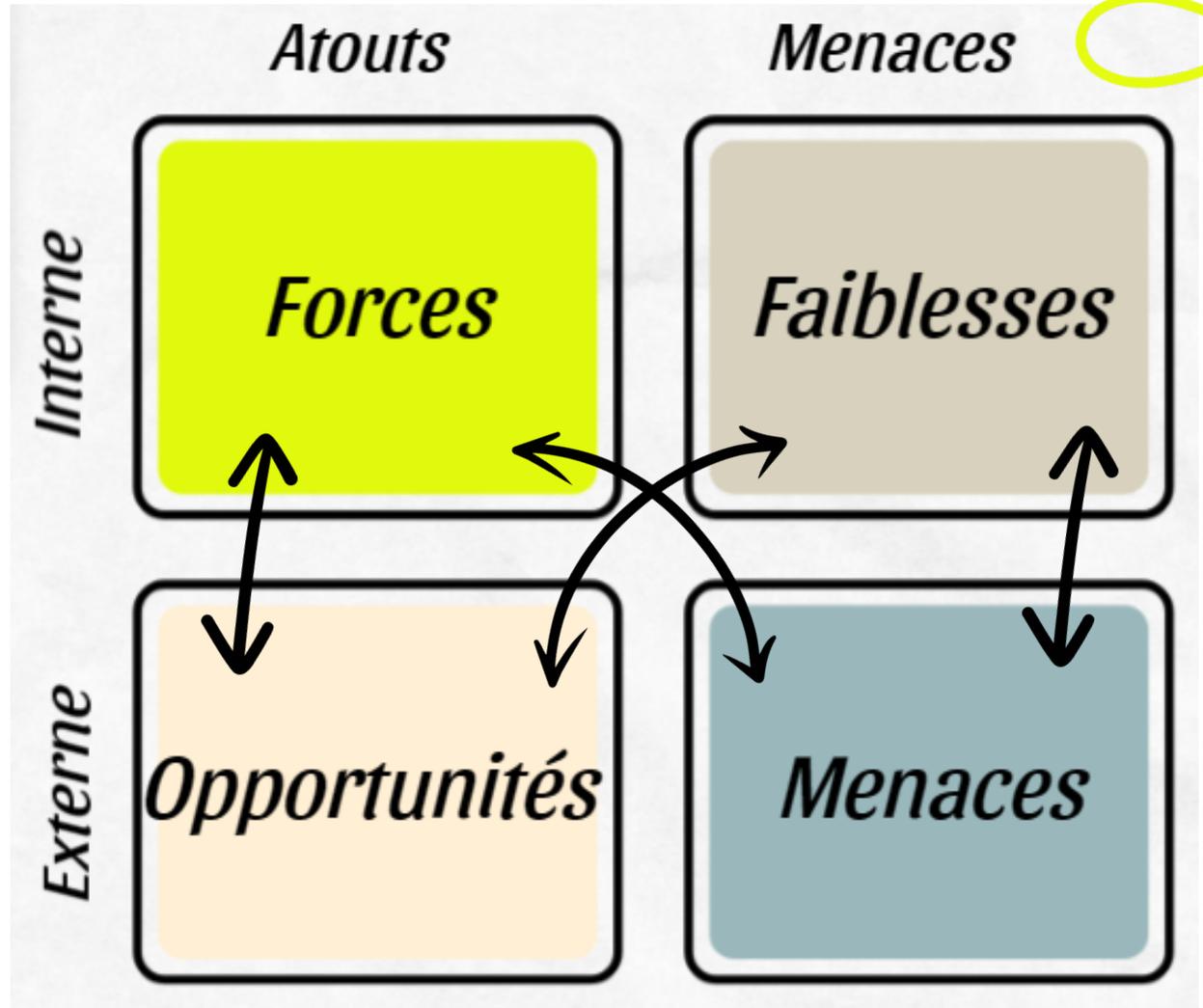


20:00



# Interprétation

de la matrice  
MOFF



# Elaborer son plan d'actions

- Définir vos **stratégies** et **objectifs**
- Créer votre **plannification opérationnelle**
- Mettre en place des **indicateurs de suivi**
- Ajuster **ses stratégies**



# Définir des **objectifs**

**S**



Spécifique

**M**



Mesurable

**A**



Atteignable

**R**



Réalisable

**T**



Temporellement  
défini

# Prenons un **1** exemple !



**Le food truck "Wok'n Roll" fusionne avec ingéniosité les saveurs asiatiques. Fondé par les passionnés Mei et Hiro, il offre une symphonie culinaire unique avec des créations audacieuses comme le "Tokyo Twist". Découvrez l'expérience itinérante qui éveille les papilles.**

## Plan d'action

Tâches <i>prospector, organiser, analyser, ...</i>	Objectifs quantitatifs et/ou qualitatifs	Activités à entreprendre	Durée hebdomadaire	Échéance	Commentaires
Augmenter le nombre de ventes	30%	Développer la présence sur les réseaux sociaux Créer des partenariats avec des entreprises	3h	6 mois	
Augmenter le panier moyen	12 €	Proposer des formules	3h	6 mois	
Fidéliser la clientèle	40%	Programme de fidélité Offrir des dégustations Réduire les temps d'attente	2h	1 an	Un client qui revient 2 fois par mois
Réduire de le temps d'attente	5 minutes	Amélioration des processus de préparation	1h	6 mois	
Cuisiner des produits sains	30%	Trouver plus de fournisseurs BIO et en circuit court	2h	3 mois	

## Tableau de bord

Priorités	Niveau initial	Niveau attendu	Suivi des résultats						Commentaires
			semaine 5	Semaine 9	semaine 13	semaine 17	semaine 21	semaine 25	
Augmenter le nombre de ventes journalière	40	52	42	44	46	48	51	53	
Augmenter le panier moyen	8	12	9	9	10	11	11	12	
Fidéliser la clientèle	20%	40%	25%	28%	30%	33%	38%	40%	
Réduire le temps d'attente	9 minutes	5 minutes	8	8	7	7	6	5	
Cuisiner des produits sains	10%	30%	15%	18%	20%	25%	28%	30%	

# La carte stratégique

*Finance*

Augmenter les  
revenus

*Clients*

Etre reconnu comme  
une cuisine de qualité

Augmenter la  
satisfaction clients

*Processus  
interne*

Améliorer les  
produits

Augmenter les  
partenariats

Choisir avec soin ses  
fournisseurs

*Formation  
Innovation*

Suivre les tendances  
culinaires et favoriser  
la créativité

Former les salariés

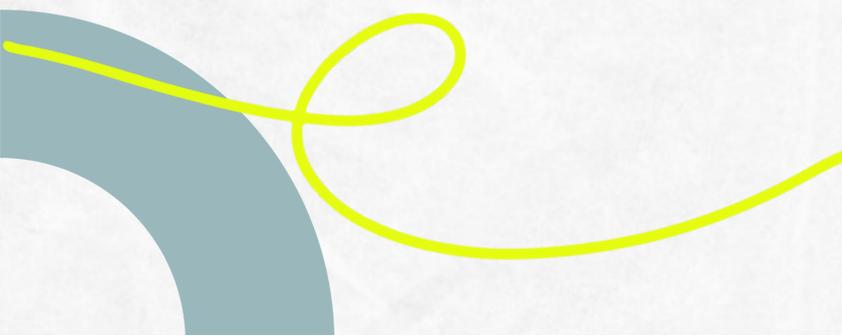


A vous, de **jouer** !

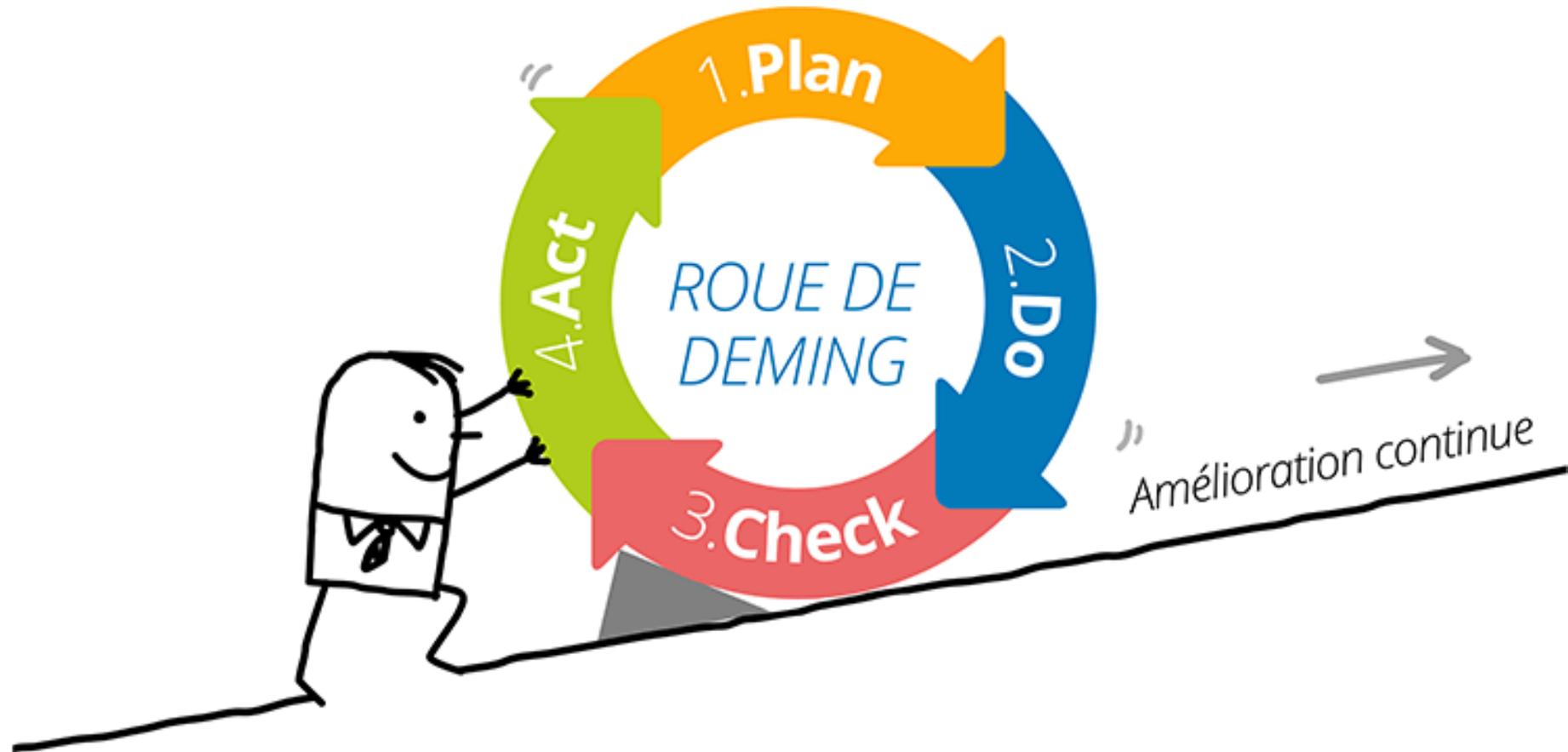
*Elaborer votre plan d'action et  
votre tableau de bords*



30:00



# L'amélioration continue





# Que retenez-vous ?

**Un point positif**

**Un point à améliorer**



"Une entreprise sans stratégie est comme  
un navire sans gouvernail."

Joel A. Barker

