

QUELLE APPROCHE CHOISIR POUR CONSTRUIRE VOTRE STRATEGIE ?

QUESTION 1 :
Albert, peux-tu nous dire ce qu'est la vision du Dirigeant ?

La Vision du Dirigeant, c'est son rêve individuel qui va devenir collectif à partir du moment où il la partage avec ses équipes.

Cette Vision est une projection ambitieuse sur le futur et représente le Grand Objectif Audacieux de l'entreprise qui comprend 3 composantes :

- L'Ambition du Dirigeant pour ses activités
- La Mission de l'entreprise
- Les Valeurs pour l'organisation

QUESTION 2 :
Albert, peux-tu nous dire ce qu'on appelle une stratégie classique ?

Tout d'abord, je souhaite rappeler que la Stratégie est :

- Un ensemble d'objectifs à long terme,
- Une allocation de ressources
- Et une planification d'actions permettant d'atteindre le Grand Objectif Audacieux défini par la Vision.

L'approche stratégique classique repose sur des méthodes et outils développés par le professeur Américain Michael PORTER dans les années 80.

Elles permettent à une entreprise de mobiliser au mieux ses ressources et capacités spécifiques pour améliorer à la fois sa position concurrentielle et sa rentabilité.

Ce style stratégique se traduit par une série de plans successifs s'appuyant sur des méthodes de prévision quantitatives qui permettent de se projeter loin dans le futur.

QUESTION 3

Albert, peux-tu nous dire quels sont les avantages ou inconvénients de l'utilisation d'une approche stratégique classique ?

- Nous ne pouvons pas vraiment parler d'avantage ou d'inconvénient mais plutôt d'un contexte favorable d'utilisation.
- Si l'environnement d'un secteur d'activité est plutôt prévisible et que vous ne pouvez pas changer les règles du jeu concurrentiel, alors vous utiliserez cette approche
- C'est le cas par exemple de l'industrie pétrolière ou vous pouvez prévoir l'évolution de l'offre et de la demande en fonction de nombreux facteurs bien spécifiques comme la découverte de nouvelles ressources, les enjeux géopolitiques, les revenus ou les conditions météo.

QUESTION 4 :

Albert, peux-tu nous dire ce qu'on appelle une stratégie adaptative ?

Tout d'abord, le contexte d'utilisation de cette stratégie adaptative est différent.

Les règles du jeu concurrentiel sont stables et difficilement modifiables par les acteurs comme dans le cas précédent mais l'évolution du secteur d'activité est imprévisible car changeant très rapidement.

C'est le cas par exemple du commerce de détail spécialisé dans la mode dans lequel évolue le fabricant et distributeur espagnol ZARA.

Son style stratégique adaptatif repose sur des cycles de planification très courts basés sur de grandes hypothèses et sur une chaîne d'approvisionnement très flexible produisant de petits lots de vêtements.

En fonction de la réaction des clients en magasin, ZARA peut rapidement augmenter ou diminuer sa production

QUESTION 5 :

Albert, que peux-tu nous dire en conclusion ?

Nous ne pouvons pas dire qu'une approche stratégique soit meilleure qu'une autre.

Le bon réflexe consiste à choisir votre style en fonction des caractéristiques de votre environnement.

Si votre secteur d'activité est prévisible mais que vous ne pouvez pas en changer les règles du jeu concurrentiel comme l'industrie pétrolière, adoptez une approche stratégique classique.

Si votre secteur d'activité est imprévisible et les règles du jeu concurrentiel sont plutôt stables comme le commerce de détail spécialisé dans la mode, adoptez un style stratégique adaptatif