

100 fiches

pour comprendre

la stratégie d'entreprise

3^e édition



JEAN-LOUIS MAGAKIAN • MARIELLE AUDREY PAYAUD



Sommaire

Partie 1 - Le développement historique de la stratégie

1. Les stratégies d'usage du livre	10
2. Le concept de stratégie	12
3. À l'origine de la stratégie: l'organisation	14
4. Une discipline en devenir: la stratégie	16
5. L'art de la guerre	18
6. L'entrepreneur et l'innovation	20
7. La nature de la firme	22
8. L'économie des coûts de transaction	24
9. Henry Mintzberg: les cinq « P » de la stratégie	26
10. Karl Weick : l'approche cognitive de la stratégie	30

Partie 2 - Le modèle de l'analyse sectorielle

11. Les fondements de l'analyse sectorielle	32
12. Le modèle SCP	36
13. Les barrières à l'entrée	40
14. L'apport de la théorie des jeux	44
15. L'innovation	46
16. Les rentes de profit	48
17. Michael E. Porter	52
18. La stratégie concurrentielle	54
19. Les diversifications	56
20. Le modèle stratégique classique	60

Partie 3 - Le modèle des ressources et des compétences

21. Les fondements évolutionnistes de la firme	62
22. Les routines organisationnelles	64
23. Les ressources de l'entreprise	66
24. Les rentes organisationnelles	68
25. Les compétences centrales	72
26. L'exploitation stratégique des savoirs	76

27. L'organisation des connaissances	78
28. L'identification des ressources	82
29. Les ressources humaines	84
30. Le modèle stratégique RBV	86

Partie 4 - Le système concurrentiel

31. L'environnement concurrentiel	88
32. La formulation stratégique	90
33. Les niveaux de l'analyse stratégique	94
34. Attract et contingence de l'industrie	96
35. Le contexte environnemental	100
36. Le modèle du cycle de vie	102
37. Les systèmes concurrentiels	104
38. Économies d'échelle, d'envergure, effets d'apprentissage	108
39. Les groupes stratégiques	114
40. La dynamique concurrentielle	116

Partie 5 - L'avantage concurrentiel

41. Le concept d'avantage concurrentiel	118
42. Le concept de facteur clé de succès	122
43. La chaîne de valeur	124
44. Synergie et avantage concurrentiel	126
45. Le <i>benchmarking</i>	130
46. La différenciation	132
47. L'avantage par les coûts	136
48. Combiner différenciation et coûts : l'exemple de la <i>Supply Chain</i>	140
49. L'avantage concurrentiel fondé sur le modèle MRC	142
50. L'innovation comme avantage concurrentiel	146

Partie 6 - La gestion des activités

51. Segmentations marketing et stratégique	150
52. Les domaines d'activité stratégiques	154
53. L'architecture des compétences	156
54. Le portefeuille de connaissances et de processus	158
55. Équilibrer le portefeuille d'activités	160

56. Évaluer le portefeuille d'activités	164
57. Maturité du portefeuille d'activités	168
58. Innovations et technologie	172
59. Optimiser le portefeuille d'activités	176
60. Le rôle stratégique de la direction générale	180

Partie 7 - Processus et contrôle de la réalisation de la stratégie

61. Les décisions stratégiques	184
62. La planification stratégique	186
63. Le modèle SWOT	188
64. Les scénarios stratégiques	192
65. Les plans d'actions prioritaires	196
66. Les systèmes d'information	198
67. Le tableau de bord prospectif	202
68. La décentralisation des décisions	204
69. Le paradigme stratégique	206
70. Le gouvernement de l'entreprise	208

Partie 8 - Stratégie de globalisation

71. La loi des avantages comparatifs	212
72. La théorie HOS	214
73. Le cycle international du produit	216
74. Le paradigme OLI	218
75. Le modèle Global/Local	220
76. Le modèle du diamant de M. Porter	222
77. L'entreprise transnationale	224
78. Les relations de filiations internationales	226
79. L'héritage administratif	228
80. Les facteurs de globalisation	230

Partie 9 - Création de valeur et développement interne

81. Les différents aspects de la valeur	232
82. L'évaluation de la valeur économique	234
83. La rentabilité des capitaux	238
84. Les modèles d'évaluation de valeur	240

85. Le taux de croissance de l'activité	242
86. Le management stratégique de la valeur	246
87. L'externalisation	248
88. Les structures d'entreprise	250
89. Recentrage et restructuration stratégiques	254
90. Le changement stratégique	256

Partie 10 - Modes de développement externe : alliances stratégiques, acquisitions et fusions

91. Les développements externes	260
92. Les collusions tacites	262
93. Les types d'alliance	264
94. Les motifs des alliances	266
95. La sélection des partenaires	268
96. Réseaux et conglomérats d'entreprises	270
97. Les fusions-acquisitions	272
98. Les contraintes postfusionnelles	274
99. Les aspects psychologiques des fusions	276
100. Les limites de l'entreprise	278
Bibliographie	280
Index	286