Fiche de travail « Examen de la stratégie »

point de vue :

[ ] Vendeur(se) [ ] Successeur(se) [ ] Vue commune vendeur /successeur

Questionnaire court

Veuillez répondre spontanément et ne pas réfléchir plus de 5 secondes par question !

Questions / réponses	Non	en partie	Oui
Les marchés sur lesquels l'entreprise opère sont-ils en croissance ?			
Y a-t-il suffisamment de possibilités de se différencier ou de se spécialiser sur vos marchés ?			
Pouvez-vous exercer une forte pression sur vos clients ? (= pouvoir des acheteurs)			
Avez-vous une position dominante sur vos marchés ou dans votre activité ?			
Avez-vous des avantages clairs par rapport à la concurrence ?			
Réussissez-vous à introduire régulièrement de nouveaux produits ou services ? (innovation)			
Disposez-vous d'avantages de coûts par rapport à la concurrence ?			
Votre entreprise se concentre-t-elle sur un ou quelques domaines clés ?			
La stratégie de l'entreprise est-elle concrètement définie ? Les priorités en matière de produits/marchés et de différenciation sont-elles claires ?			
Avez-vous examiné différentes orientations stratégiques de manière approfondie?			
Est-ce que tous les collaborateurs connaissent la stratégie et les priorités ?			
La stratégie est-elle mise en œuvre de manière cohérente dans l'entreprise ?			

(basé sur Fueglistaller, Frey, Halter, 2003)

Idée directrice

Veuillez formuler une phrase concise pour votre entreprise. Vous disposez de deux minutes.

L'idée directrice de l'entreprise est de ....

Fiche de travail « Chaîne de création de valeur »

Veuillez définir ci-dessous les termes essentiels pour votre entreprise.

Question	Réponses
Si vous pensez à votre processus de création de valeur (d'après Porter, 1985), quelles sont les principales **étapes du processus de création de valeur** de votre entreprise ?	•
Si vous pensez à votre entreprise, quels sont les principaux **processus de soutien** de l'entreprise (d'après Porter, 1985) ?	•
Si vous pensez à votre offre de services : quels sont les principaux **segments de produits ou de services** ?	•
Si vous pensez à vos clients, quels sont les principaux **segments de clientèle** ?	•
Si vous pensez à votre entreprise, quels sont les **domaines d'activité** essentiels pour votre entreprise ?	•

Fiche de travail « Analyse des tendances »

Veuillez réfléchir aux principales tendances et à leurs conséquences pour votre entreprise.

Tendances spécifiques au secteur

Tendance	Effet / conséquences pour l'entreprise
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•

Tendances du marché (mégatendances générales)

Tendance	Effet / conséquences pour l'entreprise
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•

Fiche de travail « Analyse des parties prenantes »

Veuillez réfléchir à qui sont les principales parties prenantes externes (= *stakeholders*) et quels sont leurs attentes et besoins primaires. Est-ce que quelque chose a évolué à cet égard ?

Parties prenantes	Attentes et besoins / qu'est-ce qui a changé ?
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•

Veuillez réfléchir à qui sont les principales parties prenantes internes (= stakeholders) et quels sont leurs attentes et besoins primaires. Est-ce que quelque chose a évolué à cet égard ?

Parties prenantes	Attentes et besoins / qu'est-ce qui a changé ?
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•
	•

Fiche de travail « Analyse de la concurrence »

Veuillez citer vos principaux concurrents. Que font-ils particulièrement bien et moins bien que vous? Comment évalueriez-vous leur force concurrentielle ?

Nom du concurrent	Qu'est-ce que le concurrent fait particulièrement bien ? Qu'est-ce que le concurrent fait moins bien ?	Force[1]
	•	
	•	
	•	
	•	

[1] A = Concurrent très fort / B = Concurrent moyen / C = Concurrent faible

Fiche de travail « Analyse SWOT »

Veuillez réfléchir, sur la base de l'analyse précédente, aux forces et aux faiblesses (= point de vue interne, ressources) et aux opportunités et aux risques (point de vue externe, marché) de l'entreprise. Dans un deuxième temps, veuillez les numéroter en fonction de leur importance/pertinence pour l'entreprise.

Quels sont les points forts (*Strengths*) ?	Quelles sont les faiblesses (*Weaknesses*) ?
• S1 :	• W1 :
• S2 :	• W2 :
• S3 :	• W3 :
• S4 :	• W4 :
• S5 :	• W5 :
• S6 :	• W6 :

Quelles sont les opportunités (*Opportunities*)?	Quels sont les risques (*Threats*) ?
• O1 :	• T1 :
• O2 :	• T2 :
• O3 :	• T3 :
• O4 :	• T4 :
• O5 :	• T5 :
• O6 :	• T6 :

Fiche de travail « Matrice TOWS »

Formulez ici les axes stratégiques SO (question : en connaissance de mes forces, que dois-je faire pour saisir les opportunités ?) ainsi que les axes stratégiques WT (question : en connaissance de mes faiblesses, que dois-je faire pour que les risques ne se réalisent pas ?)

	Forces (Strengths)	Faiblesses (Weaknesses)
Opportunités (Opportunities)	**Quelles sont les stratégies « SO » ?**	**Quelles sont les stratégies « WO » ?**
	•	•
	•	•
	•	•
	•	•
	•	•
	•	•
Risques (Threats)	**Quelles sont les stratégies « ST » ?**	**Que sont les stratégies « WT » ?**
	•	•
	•	•
	•	•
	•	•
	•	•
	•	•

Fiche de travail « Analyse de portefeuille »

Segments de produits/services	Chiffre d'affaires (RÉEL en CHF)	Chiffre d'affaires (RÉEL en %)	Marge (brute) (RÉEL en %)	Potentiel de croissance ?	Potentiel de marge (brute) ?
TOTAL					

Segments de clients	Chiffre d'affaires (RÉEL en CHF)	Chiffre d'affaires (RÉEL en %)	Marge (brute) (RÉEL en %)	Potentiel de croissance ?	Potentiel de marge (brute) ?
TOTAL					

Secteurs d'activité	Chiffre d'affaires (RÉEL en CHF)	Chiffre d'affaires (RÉEL en %)	Marge (brute) (RÉEL en %)	Potentiel de croissance ?	Potentiel de marge (brute) ?
TOTAL					

Segmentation de votre choix : _____	Chiffre d'affaires (RÉEL en CHF)	Chiffre d'affaires (RÉEL en %)	Marge (brute) (RÉEL en %)	Potentiel de croissance ?	Potentiel de marge (brute) ?
TOTAL					

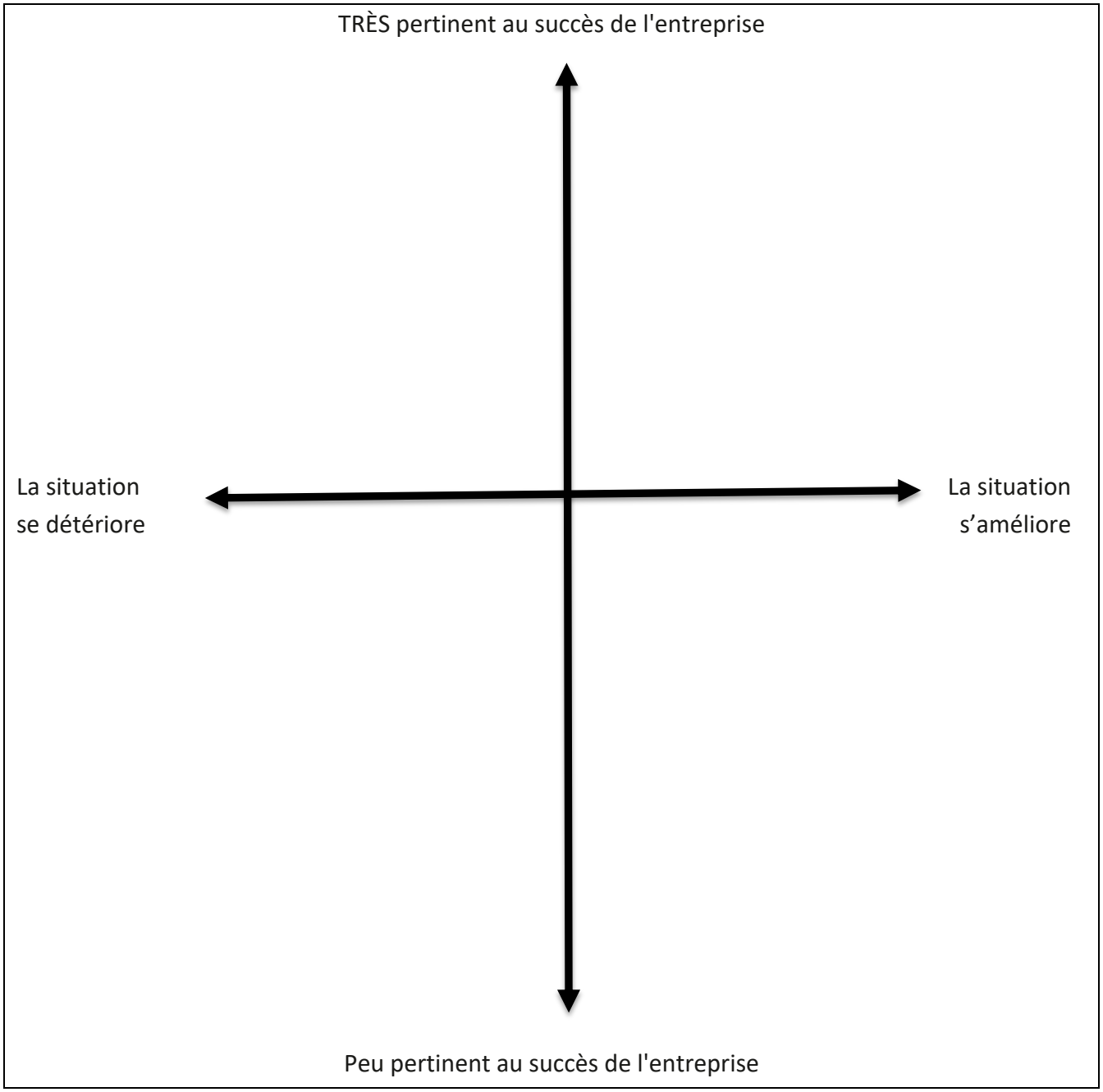
Fiche de travail « Plan d'action »

Sans plan d'action, il se passe souvent trop peu de choses.

Qui	Quoi	D'ici à quand	État actuel

Fiche de travail « Matrice de cohérence »

Veuillez réfléchir à ce qui a changé au cours des 12 derniers mois en ce qui concerne l'entreprise et positionnez les conclusions (par ex. avec des post-it) dans le tableau ci-dessous :



Fiche de travail « Vision »

Par vision, nous entendons une image de l'avenir qui décrit ce que l'entreprise souhaite atteindre à long terme. La vision :

- Donne une idée des objectifs souhaités,
- Permet aux gens d'apporter aussi par leurs réflexions une contribution à l'ensemble,
- Définit l'agenda commun, donne de la cohésion, de l'orientation et du sens,
- Oriente l'entreprise vers l'avenir,
- Inspire les gens à s'impliquer dans un objectif commun.

Définition des tâches

Considérez l'entreprise telle qu'elle est aujourd'hui. Vers où pourrait-elle idéalement évoluer au cours des 10 prochaines années ? Quelle image se dégage lorsque vous imaginez où l'entreprise pourrait/devrait se trouver dans 10 ans ?