

Chapitre 12 Le développement stratégique des entreprises

Chaque entreprise est amenée à faire des choix stratégiques et à définir les modalités de son développement. Ce développement passe par la croissance, qui est un processus d'accroissement des capacités de l'entreprise (résultats, production). Une entreprise peut opter pour une croissance interne ou externe et mener sa stratégie au niveau international.

À l'issue de la démarche stratégique, les choix stratégiques de l'entreprise vont se réaliser à deux niveaux : au niveau global, et au niveau de son ou ses domaines d'activité stratégique.



À retenir !

1. Comment l'entreprise peut-elle croître ?

- Pour se développer stratégiquement, l'entreprise peut faire le choix de la croissance. On distingue trois formes de croissance :
 - **La croissance externe** : La croissance externe consiste à se développer en rachetant une ou des entreprises existantes. Ce mode de croissance rapide permet de bénéficier du savoir-faire et des capacités de production de l'entreprise rachetée et d'accéder à ses marchés.
 - **La croissance interne (organique)** : La croissance interne consiste pour l'entreprise à accroître ses activités en construisant ou agrandissant des locaux, en achetant de nouveaux outils, en embauchant de nouveaux salariés. La croissance interne permet à l'entreprise de garder son indépendance et de conserver la maîtrise et l'exclusivité des activités créatrices de valeur.
 - Et la croissance conjointe : **L'entreprise peut finalement décider de partager des ressources ou des activités avec une autre** dans le but de mener à bien une stratégie commune. On parle alors de croissance conjointe.
- Les entreprises sont parfois contraintes par la réglementation qui veille au respect de la concurrence et empêche le rapprochement d'entreprises trop importantes.

2. Quelles sont les voies de l'internationalisation pour l'entreprise ?

- Pour se développer à l'international, l'entreprise peut faire le choix d'exporter ses produits, de s'implanter directement ou de se développer de manière contractuelle.
 - **La stratégie d'externalisation** consiste pour une entreprise à confier la réalisation d'une ou plusieurs activités à une autre entreprise
 - **la stratégie d'intégration** consiste à réaliser soi-même, en interne, ses activités. Les activités principales qui créent de la valeur doivent être conservées par l'entreprise.

- La franchise permet un développement à l'international rapide.
- Lorsque l'entreprise s'internationalise, c'est surtout pour trouver de nouveaux débouchés. Elle doit cependant veiller aux risques liés à l'instabilité du pays ou la méconnaissance du marché.

3. Quels sont les éléments qui influencent les choix stratégiques de l'entreprise ?

- La valeur d'un produit représente le prix qu'un client est prêt à payer pour l'obtenir. La valeur d'un produit est liée à l'image perçue par le client
- La chaîne de valeur est un concept qui a pour but d'identifier au sein de l'entreprise les activités qui créent de la valeur pour le client.
 - Les activités qui créent de la valeur sont appelées « activités de base » ou « activités principales » ; elles permettent à l'entreprise de se différencier de la concurrence.
 - Les autres activités, dites « activités de support », viennent en appui des activités principales.
- La numérisation de l'économie impacte les choix stratégiques de l'entreprise.
- L'exploitation de données lui impose donc des précautions juridiques et une certaine transparence.
- L'entreprise doit assurer le bon dosage entre transparence et secret dans la mise en œuvre de ses choix stratégiques.