

Le MANAGEMENT en 1^{ère} STMG



« Mana
ou
M.D.O. »

Le Programme de MANA en 1^{ère} STMG

Thème 1. A LA RENCONTRE DU MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

Thème 2. LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE, DU DIAGNOSTIC À LA FIXATION DES OBJECTIFS

Thème 3. LES CHOIX STRATÉGIQUES DES ORGANISATIONS

Le Programme de MANA en 1^{ère} STMG

Thème 1: A LA RENCONTRE DU MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

1. Pourquoi est-il nécessaire d'organiser l'action collective ?
2. Caractériser une (organisation) Entreprise Privée
3. Caractériser les organisations publiques ?
4. Comment identifier les critères et les spécificités des organisations de la société civile (OSC) ?
5. Qu'est -ce que le management des organisations ?
6. Comment le management permet-il de répondre aux changements de l'environnement ?

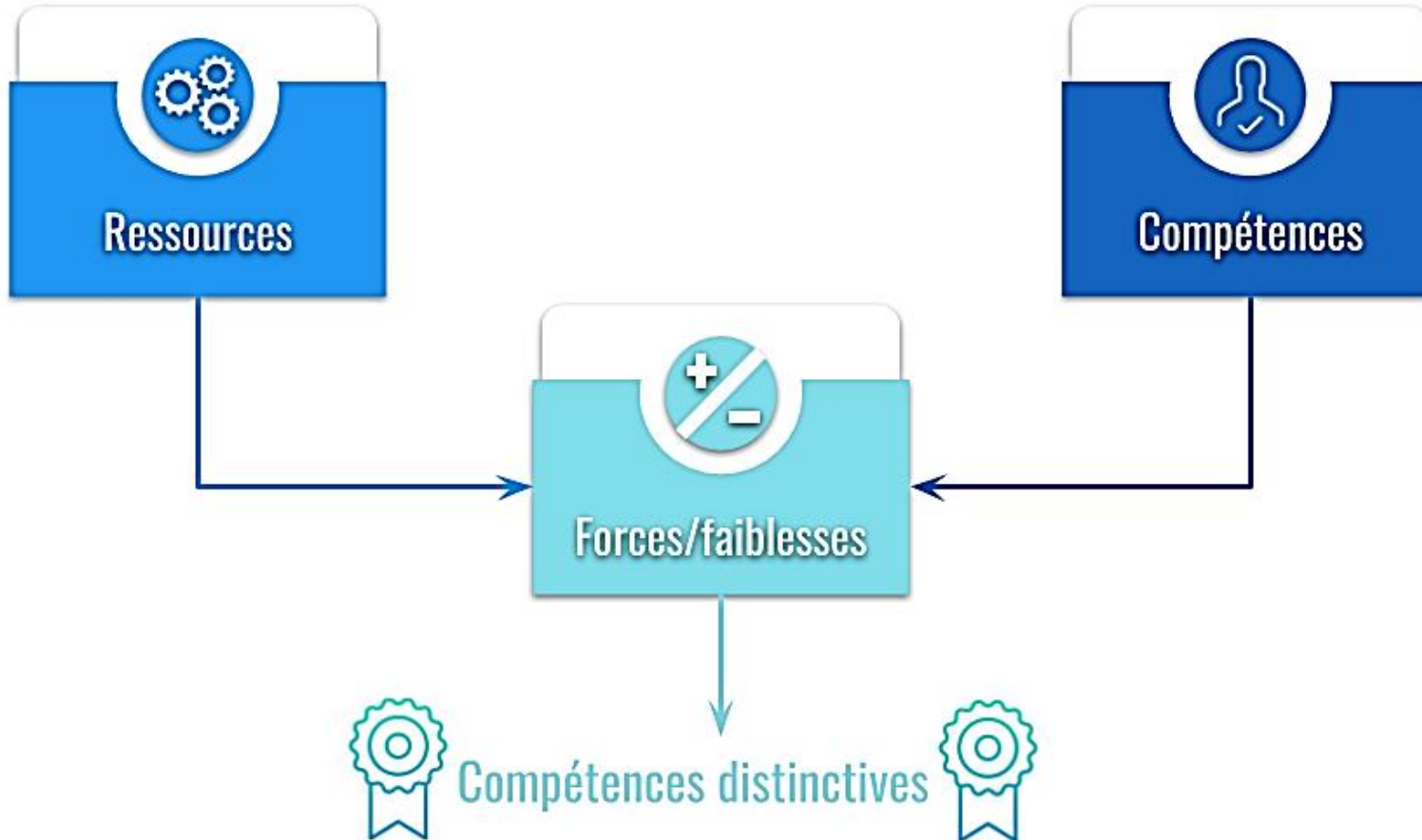
Thème 2. LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE, DU DIAGNOSTIC À LA FIXATION DES OBJECTIFS

7. Qu'est-ce que la stratégie ?
8. Le diagnostic interne
- 9. Le diagnostic externe**

DIAGNOSTIC INTERNE



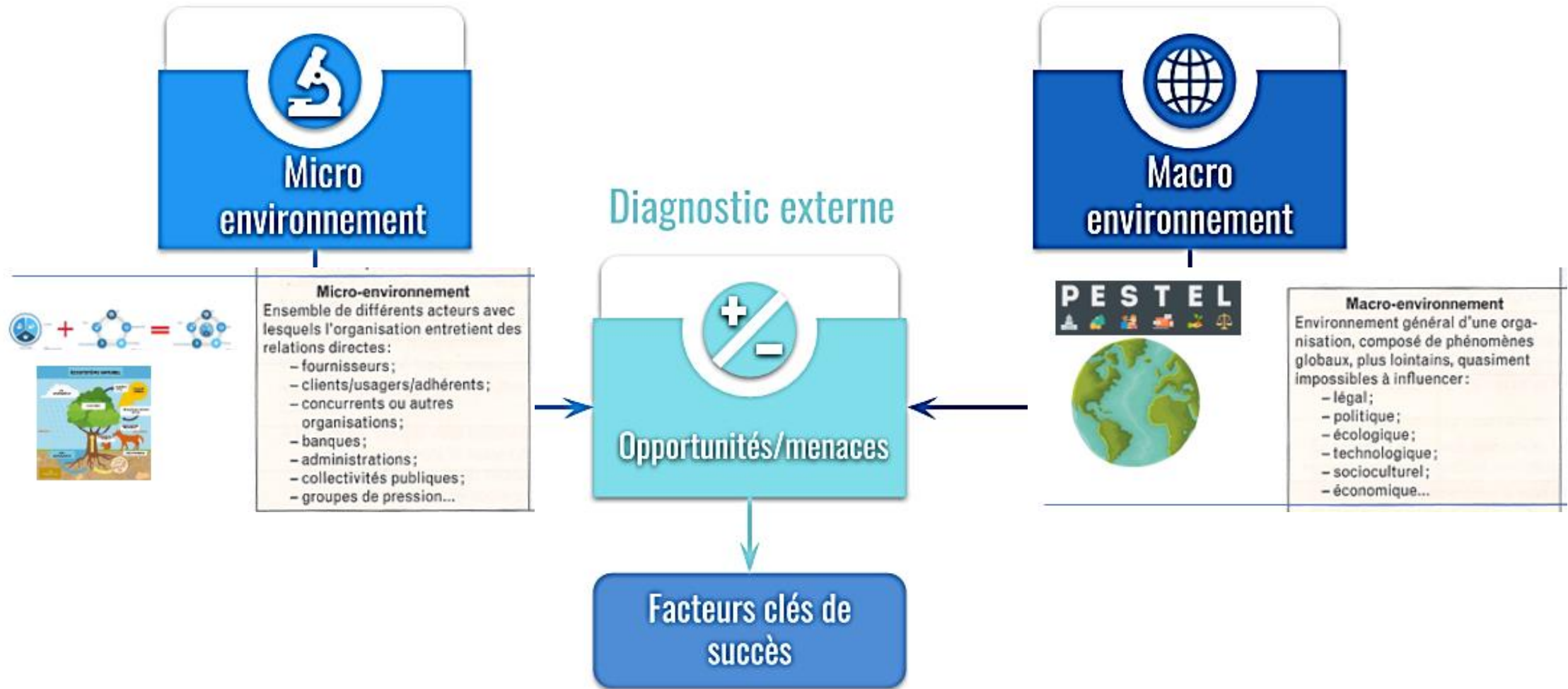
RAPPEL



Compétences distinctives : Certaines compétences fondamentales **différencient l'organisation de façon stratégique** (durable (LT) , si compétence distinctive difficile à constituer et à imiter). et permettent d'obtenir un avantage concurrentiel. Si une « compétence distinctive » crée de la valeur pour le client, alors elle représente un avantage concurrentiel.

Ex : une expertise technologique, un savoir-faire unique...

DIAGNOSTIC EXTERNE



Facteur clé de succès (FCS) : correspond à un élément commercial ou technologique que l'entreprise doit maîtriser pour réussir à s'implanter sur un marché en étant compétitif. Ils sont directement liés à l'activité de l'organisation..

Facteur clé de succès (FCS)

Comprendre
Les facteurs clés de succès

Philippe GATTET
Directeur d'études, Precepta

Facteur clé de succès (FCS) : correspond à un **élément commercial ou technologique** que **l'entreprise doit maîtriser pour réussir à s'implanter sur un marché** en étant compétitif. Ils sont directement liés à l'activité de l'organisation..

lire page 97



Questions Vidéo



Quelle menace pèse sur l'homéopathie ?




Les médicaments homéopathiques, accusés d'inefficacité par certains généralistes, risquent d'être déremboursés par la Sécurité sociale.

1. Recenser les facteurs du micro-environnement

1- Selon vous, quel est l'intérêt pour Boiron de veiller sur son environnement ? / Document 1 (p. 98)

L'intérêt de la veille stratégique pour Boiron est d'analyser ces informations pour évaluer leur impact (Opportunités/ menaces) sur son activité donc pour son organisation.

2-Parmi les facteurs suivants, distinguez ceux qui accroissent ou réduisent la pression concurrentielle pour une entreprise donnée. / Document 2 (p. 98)

Facteurs	Accroît la concurrence	Réduit la concurrence
Un nouveau concurrent arrive sur le marché.		
L'entreprise dépose un brevet sur une innovation majeure pour son marché.		
L'entreprise absorbe un concurrent.		

3-Selon vous, l'industrie des médicaments allopathiques représente-t-elle une concurrence directe ou indirecte pour le groupe Boiron ? Justifiez votre réponse.

L'industrie des médicaments allopathiques représente une concurrence indirecte pour le groupe Boiron.

Justification :

les deux produits ont la **même finalité** : « **guérir un patient.** »

Médicaments allopathique \neq traitement homéopathique

mais ils satisfont le même besoin (Guérison). Produit de substitution

4. Reproduisez et complétez le tableau suivant en classant les différents éléments concurrentiels du micro-environnement de l'entreprise Boiron

MICRO-environnement	
Concurrence directe : firmes en place	<ul style="list-style-type: none">– Boiron est en situation de quasi-monopole sur l'homéopathie– Concurrence faible sur le marché de l'automédication (Weleda et Lehning).
Concurrence indirecte : produits de substitution	Concurrence très forte, jouée par les industriels du marché des médicaments allopathiques.
Concurrence potentielle : nouveaux entrants	Concurrence potentielle faible car Boiron est leader mondial et le segment de marché est hyper spécialisé.
Pouvoir des fournisseurs	Les fournisseurs de matières premières ont un pouvoir de négociation faible car Boiron est en quasi monopole et a de nombreux partenariats (pas de dépendance donc pas de menace). Opportunité
Pouvoir des clients	Les familles ont un pouvoir faible (Opportunité), mais les médecins sont influents en tant que prescripteurs. (Menace).

Faites le point !

1. **Qu'est-ce que l'environnement d'une organisation ?**

L'environnement d'une organisation est constitué d'un ensemble de facteurs externes susceptibles d'influencer son activité.

Il peut être:

- proche (micro-environnement)
- ou général (macro-environnement).

Faites le point !

2. Quel est l'intérêt d'une veille stratégique ?

La veille stratégique permet à l'organisation de surveiller les évolutions de son environnement pour détecter :

- les opportunités
- et les menaces présentes.

L'intérêt est donc de déterminer sa stratégie en tenant compte de ces évolutions pour se donner les moyens de :

- saisir des opportunités,**
- et/ou de contourner des menaces.**

Faites le point !

3. Quels éléments une organisation doit-elle particulièrement surveiller ?

L'organisation doit être particulièrement attentive à **tous les éléments susceptibles d'influencer son activité.**

Il faut **toujours surveiller à la fois :**

- **le MICRO-environnement**
- **et le MACRO-environnement.**

2. Recensez les facteurs du macro-environnement

Document 4 (p. 100)

5. Le macro-environnement est-il spécifique à une organisation en particulier ou s'impose-t-il à toutes les organisations ?

Le macro-environnement s'impose à toutes les organisations quel que soit leur secteur d'activité car il correspond à l'ensemble des caractéristiques générales de l'économie et de la société qui peuvent les influencer.

Document 5 (p. 100)

6. Montrez l'influence du facteur politique sur une entreprise comme Boiron, notamment vis-à-vis du système de protection sociale (Sécurité sociale).

La question du remboursement relève du Politique.

L'influence du facteur Politique est très importante sur Boiron car le traitement est pris en charge à 30 % par la Sécurité sociale.

La question du remboursement pourrait relever du Légal.

7. Dans lequel des six domaines PESTEL classez-vous le besoin de santé lié au vieillissement démographique ?

Ce besoin se classe dans le domaine Socioculturel.

8. Relevez et classez dans un tableau les différents éléments du macro-environnement de l'entreprise Boiron selon la méthode PESTEL.

MACRO-environnement	
Politique	<ul style="list-style-type: none">– Opportunité : l'homéopathie est prise en charge par la Sécurité sociale (politique nationale de remboursement)– Menace : déremboursement du fait de polémiques sur l'efficacité
Économique	Opportunité : demande toujours plus forte et de plus en plus de clients potentiels dans le monde, notamment en Inde (2e pays consommateur d'homéopathie après la France)
Socioculturel	Opportunité : Vieillesse Population / individus sont sensibles à la médecine douce
Technologique	N.R. –
Écologique	Opportunité : image de médecine écologique et naturelle (plantes, végétaux)
Légal	Opportunité : procédure réglementaire simplifiée pour la mise sur le marché des médicaments homéopathiques

9. Quel élément PESTEL justifie le choix stratégique de Boiron d'ouvrir une filiale en Inde ?

L'élément PESTEL qui justifie le **choix stratégique** de Boiron **d'ouvrir une filiale en Inde** est la dynamique Socioculturelle de ce pays.

En effet, l'**Inde** est le **2^e pays consommateur d'homéopathie** après la France.

Faites le point !

Distinguez micro-environnement et macro-environnement.

Le micro-environnement est l'environnement le **plus proche de l'organisation**. Il comprend les **acteurs** avec lesquelles elle entretient des **relations directes** sur son marché spécifique : concurrents, clients, fournisseurs.

Le macro-environnement correspond aux **caractéristiques générales de la société** dans son ensemble : évolutions des modes de vie, conjoncture économique, politique gouvernementale...

Faites le point !

Quelle est l'utilité de l'outil PESTEL pour une organisation ?

L'outil **PESTEL** recense les principaux facteurs d'influence du **macro-environnement**.

C'est un **outil mnémotechnique** destiné à explorer l'ensemble de ces facteurs.

PESTEL est l'acronyme de ces différents facteurs :

- P pour Politique,
- E pour Economique,
- S pour Socioculturel,
- T pour Technologique,
- E pour Ecologique,
- L pour Légal.

3. Élaborer le diagnostic externe et identifier les F.C.S.

10. Réalisez le diagnostic externe du groupe Boiron en distinguant, parmi les facteurs environnementaux suivants, ceux qui représentent une opportunité ou une menace. Justifiez vos réponses - Docs 3 (p. 98), 6 (p. 100) et 7 (p. 102)

Facteurs environnementaux	Opportunités	Menaces	Justification
Large réseau de médecins et pharmaciens formés par Boiron	X		
Partenariats locaux avec des fournisseurs qualifiés	X		
Doutes sur l'efficacité de l'homéopathie et demande de preuves de la part de médecins		X	
Arrêt du remboursement en cas d'efficacité non prouvée		X	
Demande croissante d'une médecine douce, saine et naturelle	X		

Document 8 (p. 102)

11. Pourquoi est-il nécessaire pour Boiron d'identifier les facteurs clés de succès du secteur de l'homéopathie ?

Les FCS sont les éléments décisifs qu'une organisation doit maîtriser pour exister et réussir sur son marché.

(Boiron pourra s'appuyer sur ses ressources et compétences pour les maîtriser après les avoir identifiés.)

Document 9 (p. 102)

12. Selon Boiron, quels sont les quatre facteurs indispensables au succès de l'homéopathie ?

Les quatre FCS selon Boiron sont :

- la qualité des préparations,
- l'efficacité des remèdes,
- la recherche fondamentale,
- la formation des médecins homéopathes.

Document 10 (p. 102)

13. Identifiez les actions mises en œuvre par Boiron pour montrer l'efficacité de l'homéopathie et agir sur la recherche.

Boiron a commandé une étude montrant son intérêt en termes de santé publique. Les dépenses de recherche sont importantes.

14. Identifiez les actions mises en œuvre par Boiron pour maîtriser la qualité de la préparation des médicaments.

Boiron réalise des investissements sur les sites de production pour garantir la qualité ; les médicaments sont très contrôlés.

15. Expliquez l'affirmation suivante : « Pour réussir une stratégie, l'organisation doit mettre en adéquation ses compétences clés et les FCS de son secteur d'activité. »

Les facteurs clés de succès sont les éléments qu'une organisation doit maîtriser pour réussir sur un marché.

Pour s'en saisir, l'entreprise doit mobiliser ses ressources et **compétences distinctives** (celles qu'elle maîtrise « mieux » que les concurrents) **identifiées lors du diagnostic interne.**

Faites le point !

En quoi consiste le diagnostic externe ?

Le diagnostic externe étudie les facteurs d'influence (**menaces de /opportunités**)l'environnement global (**macro-environnement**) et de l'environnement spécifique (**micro-environnement**).

Quelle est la finalité du diagnostic externe ?

La finalité de ce diagnostic permet d'identifier les éléments déterminants pour réussir sur un marché donné : les facteurs clés de succès.

Le diagnostic externe servira de support aux décisions stratégiques (qui chercheront à profiter des opportunités extérieures et/ou à limiter, voire contrecarrer les menaces extérieures.)

À partir de quels éléments une organisation identifie-t-elle les facteurs clés de succès (FCS) ?

Pour identifier ses FCS, l'organisation peut s'appuyer sur **l'analyse de l'environnement**, plus particulièrement les **attentes des clients** et la manière de les satisfaire, les contraintes des **fournisseurs** et/ou les meilleures pratiques des **concurrents**.

Pourquoi une organisation doit-elle identifier les FCS de son secteur d'activité ?

L'organisation doit **identifier les FCS** de son secteur d'activité **pour comprendre** sur quels leviers elle doit agir **pour rester compétitive**, voire **pour surpasser la concurrence**.

Que mobilise une organisation pour atteindre les FCS ?

Pour atteindre **les FCS**, une organisation mobilise ses **ressources et compétences (distinctives)**.

▶ Caractéristiques/compétences que doit posséder une entreprise pour être compétitive dans un secteur

▶ Une analogie



PLUS DE VIDÉOS



Le Programme de MANA en 1^{ère} STMG

Thème 1. A LA RENCONTRE DU MANAGEMENT DES ORGANISATIONS

Thème 2. LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE, DU DIAGNOSTIC À LA FIXATION DES OBJECTIFS

L'élève doit être capable de distinguer et d'analyser les grandes étapes d'un pilotage managérial :

- définir la notion de stratégie ;
- repérer les étapes de la démarche stratégique ;
- recenser des éléments de diagnostic interne et externe ;
- identifier les facteurs clés de succès à partir de l'analyse des facteurs environnementaux (macro et micro) ;
- identifier les compétences distinctives à partir de l'analyse des compétences et des ressources de l'organisation, et des bonnes pratiques du secteur ;
- déterminer les objectifs et les décisions stratégiques ;
- identifier des nœuds de conflit et des points de consensus ;
- questionner les indicateurs de résultats ;
- évaluer la performance de l'organisation grâce à ces indicateurs et proposer des mesures correctrices

FIN