Université Paris 1 Panthéon Sorbonne

L2 Economie et Gestion

Initiation à la Stratégie

Mme Cherif Héla

10 janvier 2019

Une ou plusieurs réponses

Q1. La stratégie se définit par :

- A. L'ensemble des choix et des décisions à long terme
- B. Les modalités d'action et l'allocation des ressources
- C. Un objectif de performance en vue d'assurer la pérennité de l'entreprise
- D. Un objectif de coût en vue d'assurer la survie de l'entreprise
- E. Les modalités relatives au savoir-faire et aux compétences
- F. L'ensemble des choix et des décisions à court terme

Q2. La formulation de la stratégie se fait :

- A. Au niveau de chaque activité
- B. Au niveau de chaque produit
- C. Au niveau de l'ensemble des activités
- D. Au niveau de l'ensemble des produits

Conséquences du diagnostic: → Elaboration de la Stratégie: Adapter l'organisation aux exigences et aux contraintes de son environnement.

Objectif: la recherche d'un avantage concurrentiel

Q3. L'élaboration de la stratégie est la :

- A. Conséquence du diagnostic stratégique
- B. Recherche d'un avantage concurrentiel
- C. Détermine les axes de croissance
- D. Détermine les modalités de croissance
- E. Conséquence du contexte de l'entreprise
- F. Conséquence de l'environnement

Q4. Le diagnostic stratégique est :

- A. Une étape préalable à la stratégie
- B. Un bilan de la situation actuelle et future de l'entreprise
- C. Un bilan de la situation actuelle

D. Une étape qui suit la stratégie

Q5. L'objectif du diagnostic est de :

- A. Repérer les éléments internes et externes impactant le développement et la performance de l'organisation
- B. Déterminer les éléments relatifs à son environnement indépendamment du contexte
- C. Analyser les éléments impactant le développement et la performance impactant le développement et la performance de l'organisation
- D. Déterminer les éléments relatifs à l'entreprise indépendamment du contexte

Q6. Diagnostic externe permet :

- A. De repérer les influences environnementales
- B. D'extrapoler les données environnementales
- C. D'analyser les influences environnementales
- D. De prévoir les données environnementales actuelles
- E. De se situer face à son environnement
- F. De se positionner face à son environnement

Q7. Diagnostic interne caractérise :

- A. Le potentiel d'action de l'entreprise
- B. Le devenir de l'entreprise
- C. Les ressources de l'entreprise
- D. Le statut actuel de l'entreprise
- E. Une composante du diagnostic stratégique
- F. Une composante propre à l'entreprise

Q8. Les opportunités constituent

- A. Des éléments du diagnostic interne
- B. Des éléments du diagnostic externe
- C. Des éléments qui favorisent le développement de l'entreprise dans son environnement
- D. Des éléments qui favorisent le développement du marché
- E. Des éléments qui favorisent la compétitivité de l'entreprise dans son environnement
- F. Des éléments qui favorisent la compétitivité du marché

Q9. Un facteur clef de succès est

- A. Une compétence
- B. Une idée
- C. Une ressource
- D. Une stratégie
- E. Un actif

Q10. Un facteur clef de succès doit :

- A. Permettre de mieux réussir que ses concurrents
- B. Permettre de mieux réussir que ses partenaires
- C. Etre maîtrisé par l'entreprise
- D. Etre maîtrisé par le marché
- E. Evoluer
- F. Rester

Q11 Le diagnostic externe comporte :

- A. Une analyse du macro-environnement
- B. Une analyse du micro-environnement
- C. Une analyse Pestel
- D. Une analyse Porter
- E. L'analyse de la situation actuelle de l'entreprise
- F. L'analyse de la situation future de l'entreprise

Q12. Le modèle Porter permet de mesurer:

- A. Le niveau de profitabilité du secteur
- B. L'intensité concurrentielle
- C. La réduction des marges
- D. La réduction des volumes
- E. La réduction des coûts
- F. La réduction des prix

Q13. L'analyse des groupes stratégiques permet :

- A. De repérer les positionnements stratégiques
- B. D'anticiper les évolutions des positions stratégiques
- C. Proposer le renforcement et le développement des positions concurrentielles
- D. Analyser et interpréter la performance et ses caractéristiques
- E. Analyser la structure des coûts de l'entreprise et leurs évolutions
- F. La stabilisation de la position concurrentielle

Q14. Les segments stratégiques sont des sous-ensembles homogènes d'activités qui permettent:

- A. Le partage des technologies
- B. Le partage des coûts
- C. De s'intéresser aux mêmes groupes de clients
- D. De s'intéresser à des clients différents
- E. De satisfaire les mêmes besoins
- F. De satisfaire des besoins différents

Q15. Les forces de l'entreprise constituent

- A. Ses caractéristiques internes

- B. Ses caractéristiques externes
- C. Les caractéristiques permettant de réagir face aux contraintes extérieures
- D. Les caractéristiques permettant de maîtriser ses Facteurs clefs de succès

Q16. La capacité stratégique est relative aux :

- A. Moyens et ressources
- B. Compétences
- C. Stratégies permettant de gérer son activité
- D. Réactions permettant de gérer les évolutions environnementales
- E. Réactions permettant de maîtriser les Facteurs clefs de succès
- F. Stratégies actuelles et futures

Q17. Le(les) outil(s) d'analyse de la capacité stratégique est (sont) :

- A. Le diagnostic fonctionnel
- B. Porter
- C. L'analyse de la chaîne de valeur
- D. Pestel
- E. L'analyse des ressources et des compétences fondamentales
- F. L'analyse des moyens fondamentaux

Q18. La chaîne de valeur permet :

- A. D'identifier au sein des activités de l'entreprise, les sources internes actuelles de création de valeur
- B. D'identifier au sein de l'environnement des activités, sources externes actuelles de création de valeur
- C. D'identifier au sein de l'environnement des activités, sources externes potentielles de création de valeur
- D. D'identifier au sein des activités de l'entreprise, les sources internes potentielles de création de valeur
- E. D'identifier une série d'activités, dissociées entre elles contribuant à la création de valeur
- F. D'identifier une série d'activités, liées entre elles contribuant à la création de valeur

Q19. Les applications de la chaîne de valeur sont :

- A. L'identification des compétences fondamentales
- B. Le choix des savoir-faire à internaliser
- C. Le choix des activités à externaliser
- D. Le choix des axes de diversification
- E. Le choix des axes de différenciation
- F. La détermination des Facteurs clefs de succès

Q20. L'axe ou les axes d'analyse de la chaîne de valeur est (sont) :

- A. L'Évaluation de la contribution respective de chacune des activités
- B. La contribution à la création de valeur des interactions entre les différentes fonctions de l'entreprise
- C. L'étude des relations de l'entreprise avec ses partenaires externes
- D. L'Évaluation de l'activité globale de l'entreprise
- E. L'étude des relations interne dans l'entreprise

Q21. Les activités de soutien et les activités principales relèvent :

- A. La chaîne de valeur
- B. Des forces de Porter
- C. De Pestel
- D. Du diagnostic fonctionnel
- E. De l'analyse des ressources et des compétences

Q22. Le Swot permet de mettre en place une (des) stratégies qui peut (peuvent) être :

- A. Offensive
- B. Extensive
- C. Défensive
- D. Exclusive

Q23. Un avantage concurrentiel permet :

- A. De bénéficier d'une performance égale à la concurrence
- B. De bénéficier d'une performance supérieure à ses concurrents
- C. De bénéficier de coût inférieur à ses concurrents
- D. De bénéficier d'une performance supérieure à la moyenne des entreprises de son secteur

Q24. Une stratégie de domination par les coûts consiste à :

- A. Proposer une offre similaire mais à moindre coût par rapport à ses concurrents
- B. Proposer une offre différente mais à moindre coût par rapport à ses concurrents
- C. Maîtriser les coûts au niveau de l'ensemble des fonctions de l'entreprise
- D. Maîtriser les coûts de fabrication du produit

Q25. Les leviers de réduction des coûts peuvent être relatifs

- A. Au prix
- B. Aux inputs
- C. Aux charges
- D. Aux Outputs
- E. Aux process

Q26. Les leviers de réduction des coûts peuvent provenir notamment :

- A. De l'action sur les prix des facteurs de production
- B. Du recours à la délocalisation
- C. De la modification de l'offre
- D. La modification de la demande

Q27. La stratégie de domination par les coûts est une

- A. Stratégie de volume
- B. Stratégie de Chiffre d'affaires
- C. Stratégie de différenciation

Q28. La stratégie de domination par les coûts suppose un (ou plusieurs) risque(s) :

- A. Risque de surcapacité
- B. Risque de trop de souplesse
- C. Risque de rigidité
- D. Risque de guerre des prix
- E. Risque d'endettement

Q29. Le business model est :

- A. La combinaison d'une idée d'activité
- B. la combinaison de ressources
- C. La combinaison de travail
- D. La combinaison de capital

Q30. Le business model comporte :

- A. Une proposition de valeur
- B. Un modèle de profit
- C. Un système opérationnel
- D. Un système d'exploitation
- E. Un modèle de financement
- F. Une proposition de service

Q31. Le phénomène de volatilité peut s'expliquer par :

- A. Un effet de régression vers la moyenne;
- B. Un phénomène de régression des données simples
- C. L'accélération des changements environnementaux
- D. La complexité croissante des environnements
- E. L'action de la concurrence

Q32. Une stratégie de rupture consiste à :

- A. S'appuyer sur une innovation stratégique qui bouscule les facteurs clés de succès du secteur d'activité
- B. S'appuyer sur une innovation stratégique actuelle
- C. Mettre en place de nouvelles règles de jeu dont on aura seul la maîtrise
- D. Mettre en place des règles communes au secteur

Q33. La stratégie de l'océan bleu consiste :

- A. Remise en cause du périmètre traditionnel du marché et de l'activité
- B. Remise en cause des facteurs clés de succès établis
- C. Positionnement sur un nouveau territoire concurrentiel
- D. Positionnement sur le territoire de la concurrence
- E. Remise en cause des éléments clés de la production
- F. Harmoniser l'ensemble des éléments de la production

Q34. La croissance suppose :

- A. Des choix d'investissement ou de désinvestissement dans les activités
- B. Des choix de réorganisation de l'ensemble
- C. L'allocation de ressources entre les activités
- D. La performance de l'entreprise.
- E. Des choix de réduction de coût

Q35. Les axes de croissance sont :

- A. La spécialisation
- B. La diversification
- C. L'expansion
- D. Internationalisation
- E. Différenciation

Q36. Lorsque l'entreprise va concentrer ses efforts sur ses activités existantes, sans modifier la nature de son périmètre :

- A. Une stratégie de spécialisation
- B. Une stratégie de différenciation
- C. Une stratégie d'expansion
- D. Une stratégie de diversification

Q37. La stratégie de diversification consiste à :

- A. Appuyer la croissance de l'entreprise sur le développement de nouveaux domaines d'activité stratégique

- B. Appuyer la croissance de l'entreprise sur le maintien des activités performantes
- C. Appuyer la croissance de l'entreprise sur la stabilité des coûts de production
- D. Appuyer la croissance sur l'évolution future des marchés

Q38. La diversification peut s'effectuer en:

- A. Amont
- B. Aval
- C. Horizontale
- D. Verticale
- E. Extensive
- F. Intensive

Q39. Fonder la croissance de l'entreprise sur le développement de nouvelles offres pour des clients existants ou la conquête de nouveaux clients à partir de produits existants est :

- A. La différenciation
- B. L'expansion
- C. La spécialisation
- D. Diversification

Q40. L'expansion peut être :

- A. Métier
- B. Marché
- C. Aval
- D. Amont
- E. Horizontale
- F. Verticale

Q41. L'expansion permet :

- A. D'atteindre une taille critique
- B. De réaliser des économies d'échelle
- C. De réaliser des économies de champs
- D. D'atteindre une économie de variété

Q42. L'internationalisation conduit l'entreprise à

- A. Concevoir une ou plusieurs étapes de sa chaîne de valeur hors du territoire national
- B. Concevoir une ou plusieurs étapes du diagnostic fonctionnel hors du territoire
- C. Organiser une ou plusieurs étapes de sa chaîne de valeur hors du territoire national.
- D. Organiser une ou plusieurs étapes du diagnostic fonctionnel hors du territoire
- E. Développer un axe non exclusif

Q43. L'internationalisation doit permettre d'arbitrer entre :

- A. Un objectif d'efficacité globale
- B. Un objectif d'efficacité locale**
- C. Un objectif d'adaptation locale
- D. Un objectif d'adaptation globale**

Q44. La volonté de s'appuyer sur son activité internationale pour générer des effets de volume et d'améliorer sa structure de coût et sa compétitivité

- A. Un objectif d'efficacité globale
- B. Un objectif d'efficacité locale
- A. Un objectif d'adaptation locale
- B. Un objectif d'adaptation globale

Q45. La croissance interne est :

- A. Une modalité de croissance
- B. Un axe de développement
- C. Un axe de croissance

Q46. La croissance interne consiste à

- A. A s'appuyer sur ses potentiels de production
- B. A s'appuyer, de manière autonome, sur ses compétences, ses ressources et ses actifs**
- C. A s'appuyer sur ses possibilités de production
- D. A s'appuyer sur possibilité de réduction de coût

Q47. La croissance interne permet

- A. Un meilleur contrôle des ressources**
- B. Un meilleur contrôle des sources de matières premières
- C. Une meilleure maîtrise du rythme de croissance**
- D. Un meilleur contrôle de ses possibilités

Q48. La fusion-acquisition est :

- A. Une croissance interne
- B. Une croissance partagée
- C. Une croissance externe**

Q49. La fusion-acquisition désigne :

- A. Le rachat d'une entreprise (la cible) par une autre (l'acquéreur)**
- B. Le rachat des appareils de production (la cible) par une autre entreprise (l'acquéreur)**
- C. La prise de contrôle d'une entreprise (la cible) par une autre (l'acquéreur)**
- D. La prise de contrôle des appareils de production (la cible) par une autre entreprise (l'acquéreur)**

Q50. L'association de plusieurs entreprises indépendantes (concurrentes ou non), par la mise en commun et de la coordination de ressources (humaines, techniques, financières...) pour atteindre des objectifs communs.

- A. Une fusion-acquisition
- B. Une croissance externe**
- C. Une croissance interne
- D. Une alliance**

Q51. L'association entre plusieurs entreprises peut dépendre

- A. Du nombre de partenaires**
- B. De la dimension capitalistique**
- C. L'origine géographique des partenaires**
- D. Position relative des partenaires**

Q52. L'alliance peut être :

- A. Dans le même secteur d'activité**
- B. Avec des fournisseurs**
- C. Avec des entreprises dans des secteurs d'activité différents**
- D. Avec des entreprises clientes
- E. Avec des entreprises concurrentes

Cas