

L'esprit de conquête est fondamental dans l'ambiance d'une entreprise. Xavier FONTANET		
<b>Xavier FONTANET</b>	<b>COURS DE STRATEGIE</b>	version : 1 date : 10/2018 page : 1 / 1 auteur : gg
<b>BFM TV</b>	<b>Finance et conquête stratégique</b>	<b>Cours 17</b>

**(1 mn) Nénuphars et finance :**

La finance nous aide à construire des stratégies de nénuphars

**(2 mn) Capitalisation et bénéfice net sont dans un rapport constant : le PER Price Earning Ratio**

25 = PER Entreprise cotée forte croissance  
10 = PER Entreprise cotée faible croissance  
7 = PER Entreprise non cotée (avant impôt)

**(4 mn) La courbe de vie des produits ou des entreprises**

Marché fluide : Croissance supérieure à 8 %

Il est possible de gagner des parts de marché sans que les concurrents s'en aperçoivent.

La croissance peut être organique, on dit que le marché est fluide.

C'est le cas des produits nouveaux ou des entreprises jeunes.

Marché visqueux : Croissance inférieure à 8 %

On ne gagne des parts de marché qu'en les prenant aux concurrents, ils s'en aperçoivent et réagissent.

On dit que le marché est visqueux. La croissance se fait par acquisitions ou par joint-ventures.

C'est le cas des produits et des entreprises matures.

**(5 mn) Le leader global A perd de l'argent dans le pays T où l'entreprise B est leader local**

Entreprise	Ventes totales	Ventes dans le pays T	Marge dans le pays T
A	300	3	- 40 %
B	100	50	+ 30 %
C	50	15	- 10 %

**(6 mn) La valeur ajoutée de l'entreprise**

Entreprise orientée produits USINES Part de marché mondiale

Entreprise orientée services COMMERCE Part de marché local

**(7 mn) Courbe d'expérience et part de marché**

Entreprise	Ventes totales	Coût de production	Ventes dans le pays T	Coût de distribution dans pays T	Coût total	Prix de Vente	Marge
A	300	20	3	120	140	100	- 40 %
B	100	30	50	40	70	100	30 %
C	50	50	15	60	110	100	- 10 %

**(9 mn) Et si A achète C ?**

Entreprise	Ventes totales	Coût de production	Ventes dans le pays T	Coût de distribution dans pays T	Coût total	Prix de Vente	Marge
A + C	350	19	18	58	77	100	23 %
B	100	30	50	40	70	100	30 %

**(11 mn) L'entreprise C perd de l'argent, pourtant A peut l'acheter à un bon prix.**

Avant l'achat, A perd -40% sur un volume de 3 soit - 1,2

Après l'achat A + C gagnent 23 % sur un volume de 18 soit + 4,1 soit un écart de 5,3

Si je valorise cet écart de prix au PER (Price Earning Ratio) de 7, A peut payer C 7 fois 5,3 = 37

Lorsqu'on a un coût de production mondial bas, on peut faire des petits nénuphars en s'alliant au N° 2 ou 3.

« **Donnez-moi un levier et je soulève le monde.** »

**Xavier FONTANET**