

L'esprit de conquête est fondamental dans l'ambiance d'une entreprise. Xavier FONTANET		
Xavier FONTANET	COURS DE STRATEGIE	version : 1 date : 7/2019 page : 1 / 1 auteur : gg
BFM TV	La concurrence, le mal aimé de la stratégie	Cours 44

(1 mn) La stratégie est un art qui a plein de vertus

La stratégie, c'est l'art de trouver son chemin contre des concurrents qui, eux-mêmes, sont intelligents et ont une stratégie. Sans concurrent, on ne fait pas de stratégie.

La concurrence a beaucoup de vertus.

(2 mn) Un exemple : la concurrence ESSILOR / HOYA

ESSILOR était une belle PME française, issue de la fusion de ESSEL et SILOR En 25 ans elle est devenue un leader en Europe, puis en Amérique, puis en Asie, pour devenir un leader mondial.

Dans les mêmes années, Mr SATO, surnommé SATO SAN, dirigeait HOYA.

HOYA est une magnifique entreprise japonaise, régulièrement classée parmi les sept plus belles entreprises japonaises.

HOYA et ESSILOR se sont fait une concurrence féroce pendant 25 ans.

Chacune de ces deux entreprises fut le meilleur stimulant pour l'autre.

Chacune a fait grandir l'autre.

Cette concurrence fut féroce, mais loyale, respectueuse.

Dans ce cadre de respect et de loyauté, tous les coups sont permis.

Sans l'autre, aucune de ces deux entreprises n'aurait eu un tel parcours.

Il faut aimer la concurrence, ça stimule et c'est très humain.

(7 mn) Un conseil

En France, nous répondons trop vite quand on nous pose une question.

Une bonne technique consiste à attendre une minute pour répondre.

La réponse sera meilleure !

Dans un contexte de concurrence féroce, chaque mot compte.

(8 mn) Les vertus de la concurrence

LA CONCURRENCE	Et ses vertus...	
Force à progresser	Coach	Il n'y a pas de meilleur coach que le concurrent
Lutte contre les monopoles	Egalité	C'est le meilleure façon de contrôler les monopoles
Baisse les prix	Générosité	La concurrence est généreuse envers les clients
Remet en cause	Humilité	Il n'y a rien de mieux pour casser l'orgueil

La liberté, en économie, c'est la concurrence.

Sans concurrent, on s'endort et on ne progresse plus. La concurrence stimule, et est très humaine.

Il faut savoir se faire un ami de la concurrence qui nous oblige à progresser.

Le grand art est de deviner les coups de ses concurrents, en se mettant à leur place.

C'est le climat de confiance à l'intérieur de l'entreprise qui permet de gagner face à la concurrence.

La concurrence mérite qu'on lui donne ses lettres de noblesse.

Pour écouter ce cours aller sur le site <https://strathena.fr/>

Ou <https://bfmbusiness.bfmtv.com/>

Replay

BFM Stratégie