



# organisations professionnelles

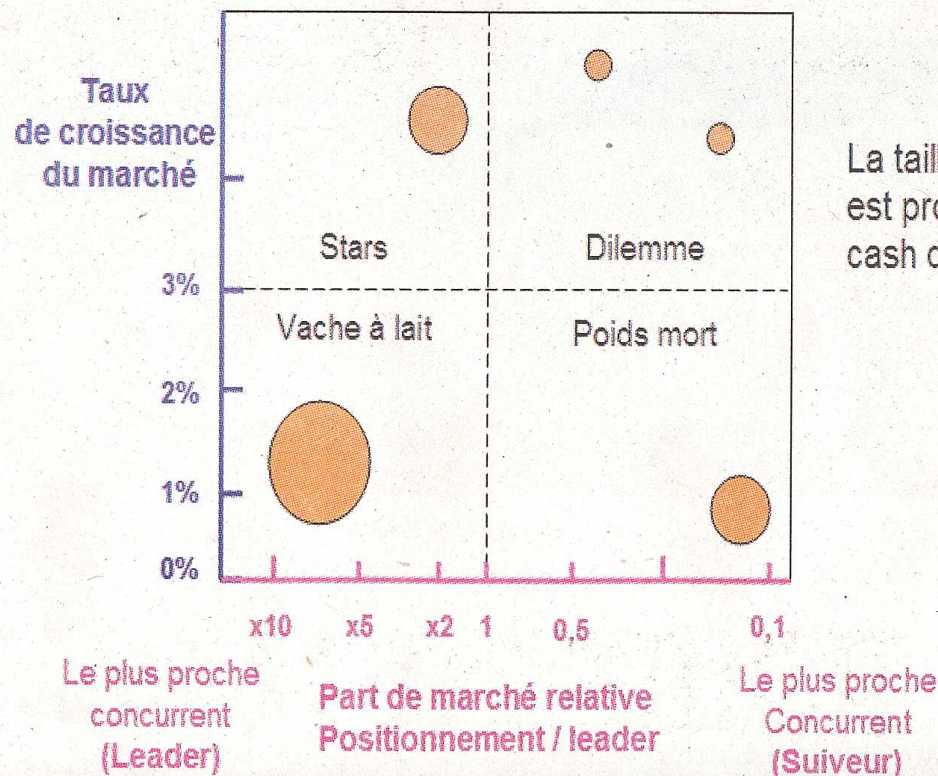
## Construire une vision d'avenir



La période actuelle reste difficile pour les entreprises et nous vous proposons la présentation de quelques outils afin de faire simplement un état de la situation et préparer l'avenir.

Ces outils sont d'ordre "stratégique" et "marketing".

- La **matrice BCG** qui vous permet le **positionnement du produit par rapport au marché et à votre concurrence**. La rentabilité des produits apparaît également.



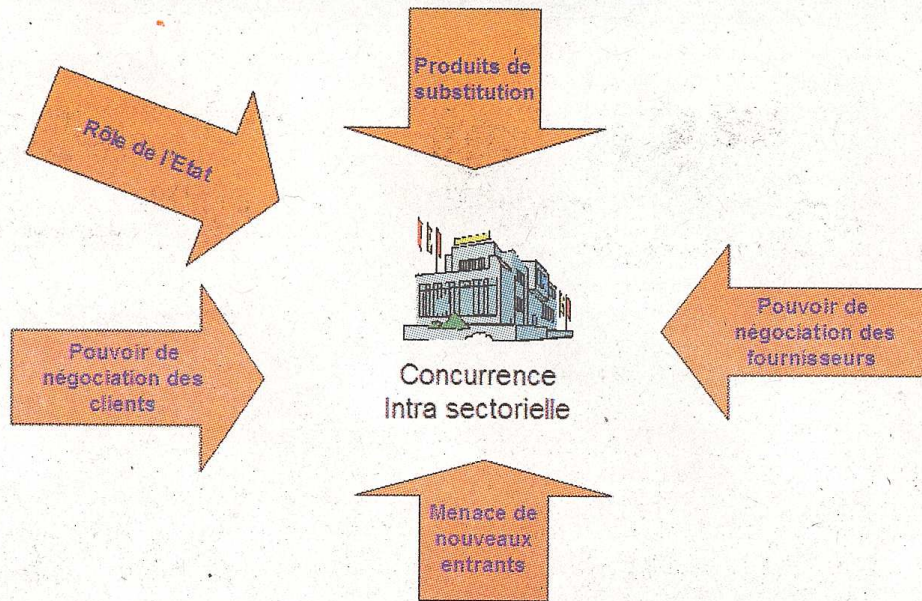
**Star – Etoile** : Il faut investir, le produit où l'activité est porteuse (stade de croissance) (part de marché importante, pas ou peu de concurrent).

**Poids mort** : Il faut délaisser (céder, vendre, transférer...) cette activité, pour laquelle on est suiveur.

**Vache à lait** : Ces activités ou produits sont à maturité et assurent de l'entrée d'argent. Ils financent les dilemmes. On est leader. Attention la part de marché importante mais croissance est figée.

**Dilemme** : La concurrence est forte et la croissance probable. Le produit rapporte peu mais il peut y avoir un développement.

- Les Cinq forces de Porter qui vous permettent le positionnement de votre entreprise par rapport à son environnement. Les éléments qui constitue cet environnement sont : la concurrence, l'état, les clients, et les fournisseurs.



Exemple : restaurant à thème :

