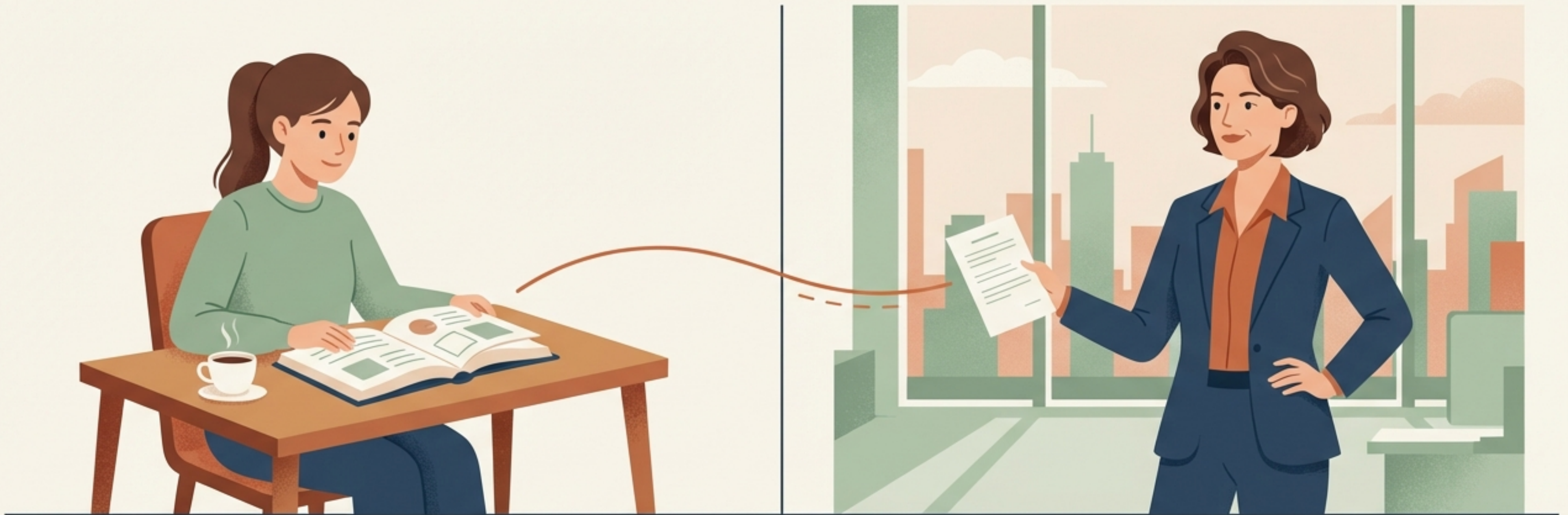


Comprendre la Concurrence : Le Guide des Mentors

Maîtriser le modèle des 5 forces de Porter pour l'examen et l'entreprise.



Bonjour à toutes et à tous. Nous savons que le terme 'Diagnostic Stratégique' peut sembler intimidant au premier abord. C'est normal. Mais rassurez-vous : c'est en réalité très logique une fois qu'on a les bonnes clés. Nous allons dédramatiser ce concept ensemble pour que vous soyez prêts le jour J.

La stratégie, c'est comme un bras de fer... mais à 5 !



Imaginez que vous êtes au centre. Votre concurrent direct est en face de vous, c'est vrai.

Mais le danger ne vient pas que de lui. D'autres veulent prendre votre place, d'autres proposent des alternatives, et même vos partenaires (clients et fournisseurs) vous mettent la pression.

C'est ça, les 5 forces de Porter. Plus ce bras de fer global est intense, **moins le secteur est attractif** (et moins il est facile de gagner de l'argent).

Force 1 : La rivalité entre les concurrents existants



Definition: C'est l'intensité de la lutte entre les acteurs déjà présents sur le marché.

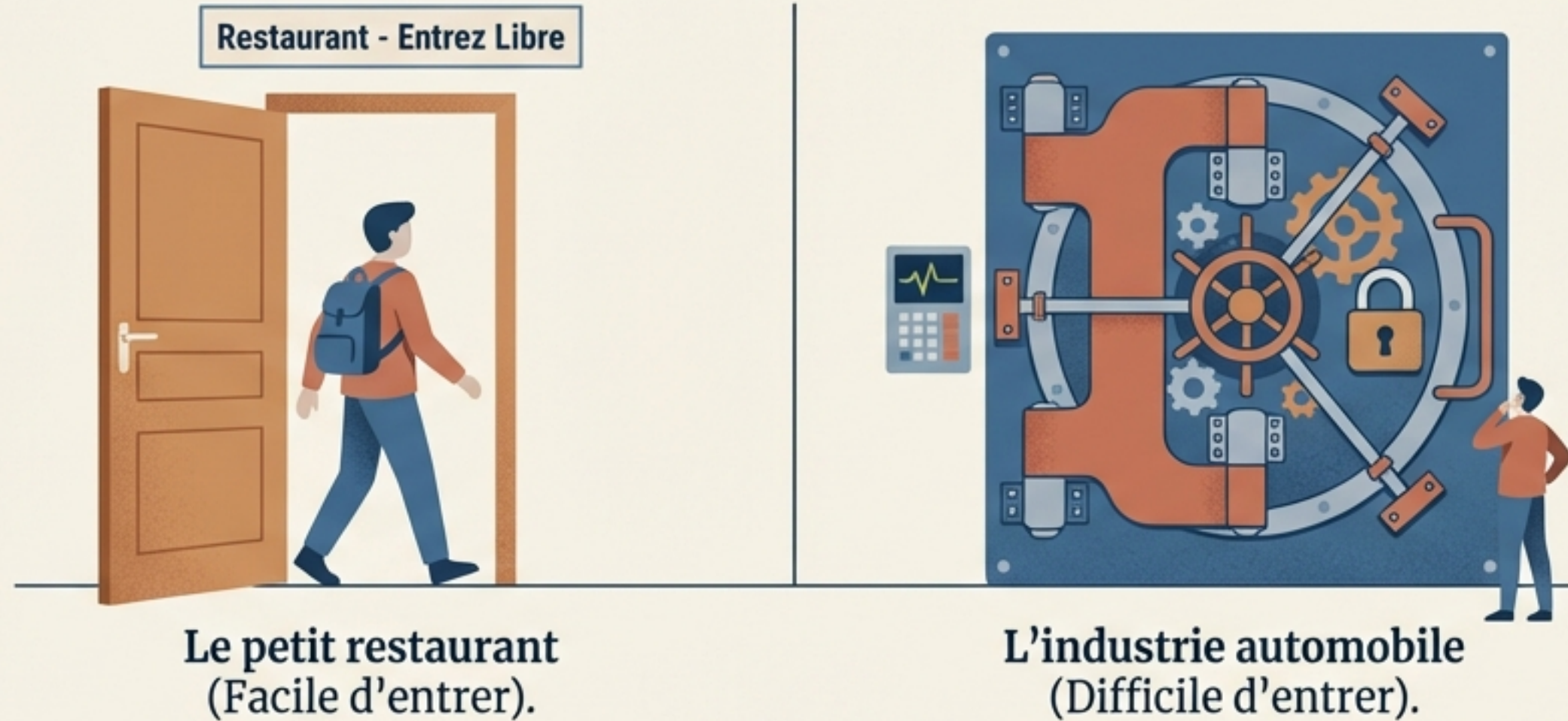
Exemple Concret: Regardez la téléphonie. Orange, Bange, SFR et les autres se livrent une guerre des prix féroce.



Le conseil du Mentor :

C'est la force la plus visible, mais ce n'est pas la seule ! Quand la rivalité est forte, les marges diminuent car il faut sans cesse baisser les prix ou dépenser plus en publicité.

Force 2 : La menace des nouveaux entrants



Definition: : “Est-il facile pour une nouvelle entreprise de venir jouer sur votre terrain ?”

Facile. N'importe qui peut ouvrir un concurrent demain. La menace est forte.

Difficile. Il faut des usines, de la technologie... Pourtant, attention aux nouveaux acteurs (comme les constructeurs chinois ou les spécialistes de l'électrique) qui tentent de forcer la porte.

Le conseil du Mentor : Plus c'est facile d'entrer, plus votre position est fragile.

Force 3 : La menace des produits de substitution



L'Histoire à retenir : Les géants comme Virgin Megastore ne se sont pas seulement battus entre eux. Ils ont été balayés par une nouvelle façon de consommer la musique : le streaming (Spotify, Deezer) et le piratage.

Le Concept: Un substitut n'est pas un concurrent direct ; c'est un produit différent qui répond au même besoin.

Exemple actuel: Pour l'automobile, le substitut n'est pas une autre voiture, c'est le covoiturage, le vélo ou les transports en commun.

Force 4 : Le pouvoir de négociation des clients

La Question : Vos clients ont-ils le choix ?
Peuvent-ils vous imposer leurs prix ?

Analyse :

- Aujourd'hui, dans l'automobile ou la téléphonie, le client est très informé (grands comparateurs sur internet) et exigeant.
- Dans le streaming (Netflix, etc.), le pouvoir est fort car il est très facile de se désabonner en un clic ('churn').



Le conseil du Mentor
Si le client peut aller voir ailleurs
sans effort, il a le pouvoir.

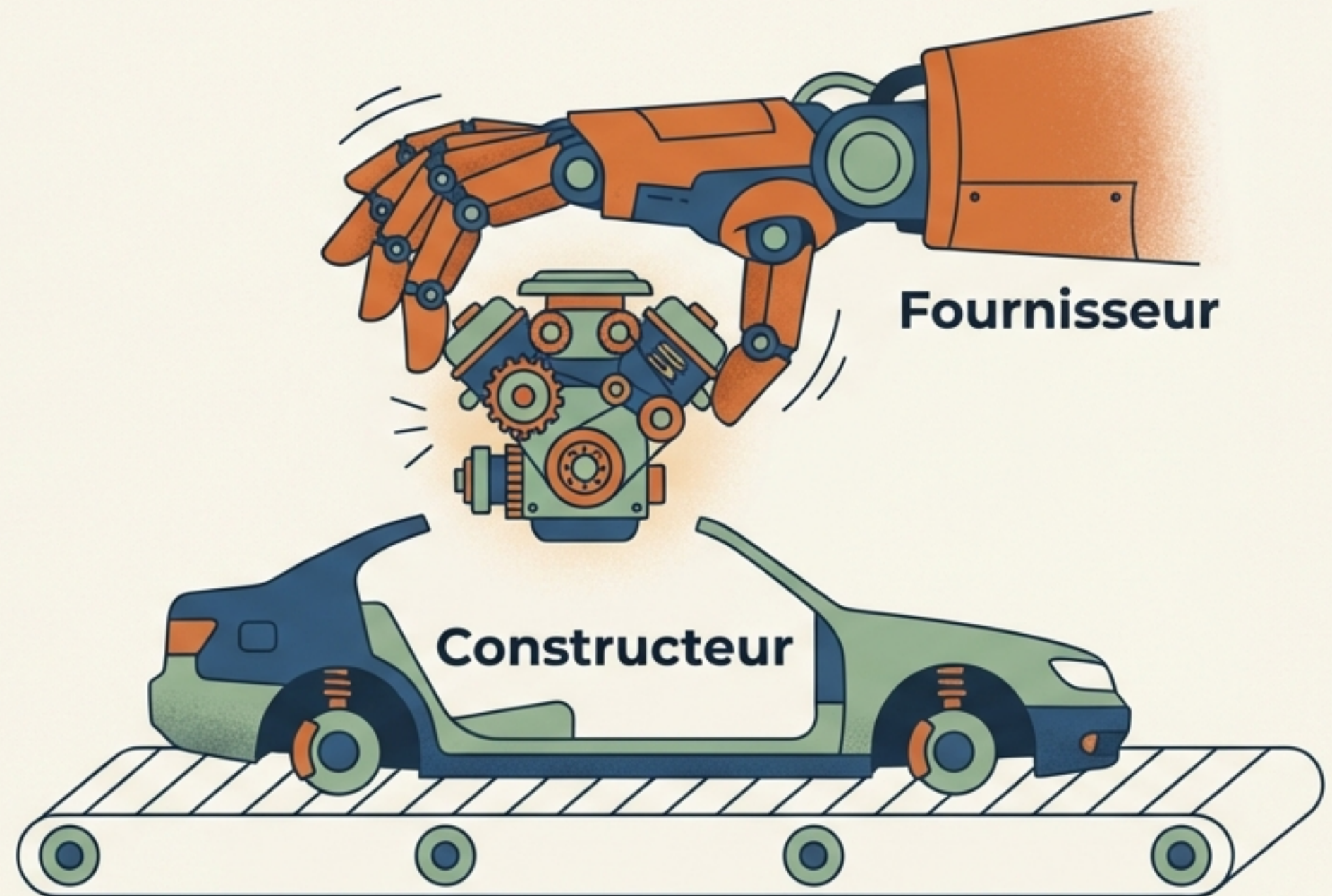
Force 5 : Le pouvoir de négociation des fournisseurs

La Question :

Êtes-vous dépendant de ceux qui vous vendent vos matières premières ou vos technologies ?

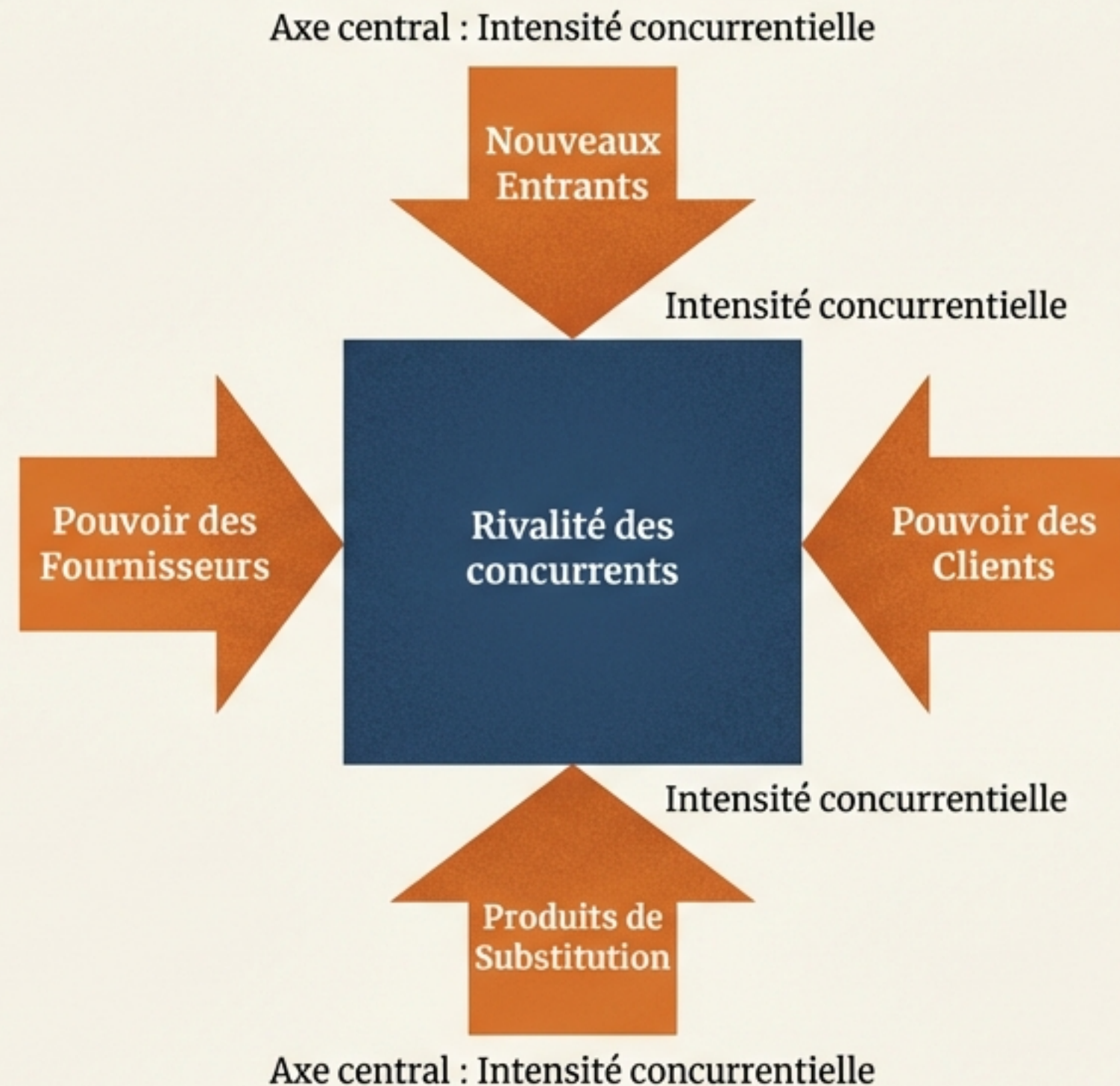
Exemple Concret (Auto) :

Les constructeurs (Peugeot, VW...) dépendent de grands équipementiers comme Bosch ou Valeo. Ces fournisseurs sont peu nombreux et très spécialisés : ils peuvent donc imposer leurs prix.



Autre exemple : Un restaurant dépend de fournisseurs de produits frais s'ils sont rares ou spécialisés.

Récapitulatif : Le Schéma à retenir



● ****Phrase mémorable****: Les 5 forces de Porter mesurent l'attractivité du secteur. Plus les forces sont fortes, moins le secteur est rentable.

Gardez ce schéma en tête pour l'examen, c'est une structure d'analyse infaillible.

Le piège à éviter (Conseil d'expert)

L'erreur fréquente

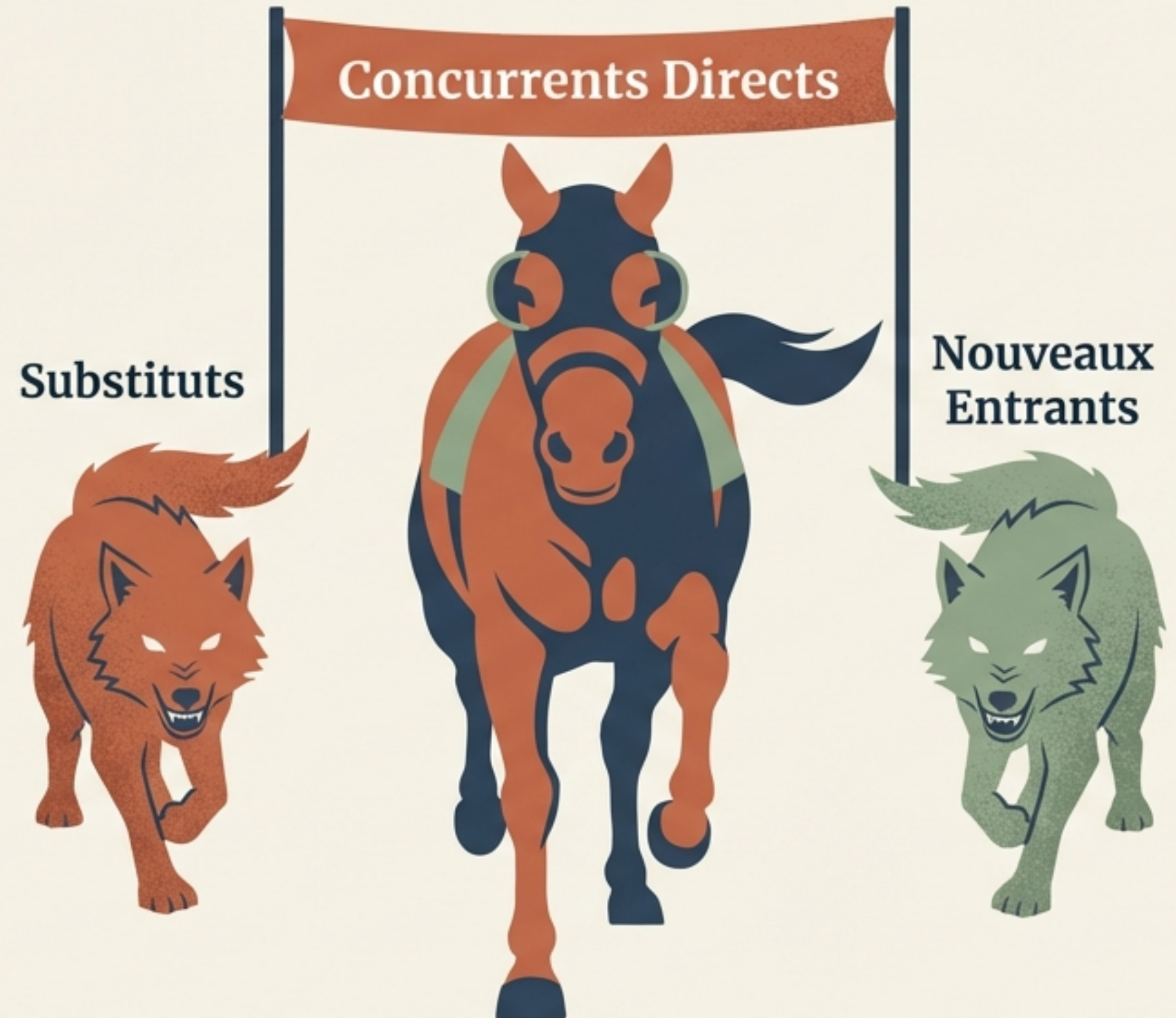
Se limiter aux concurrents directs et oublier les 4 autres forces.

Pourquoi c'est grave

Si vous surveillez uniquement vos rivaux (Orange vs SFR), vous ne verrez pas arriver le substitut (WhatsApp) ou le nouvel entrant qui va changer les règles du jeu.

Notre conseil

Ayez une vision à 360°. Une bonne analyse stratégique n'oublie aucune des 5 forces.



Cas Pratique : La guerre du Streaming

Rivalité

Très forte (Netflix vs Disney+ vs Amazon).

Nouveaux Entrants

Menace constante (Paramount+, Apple TV+).

Substituts

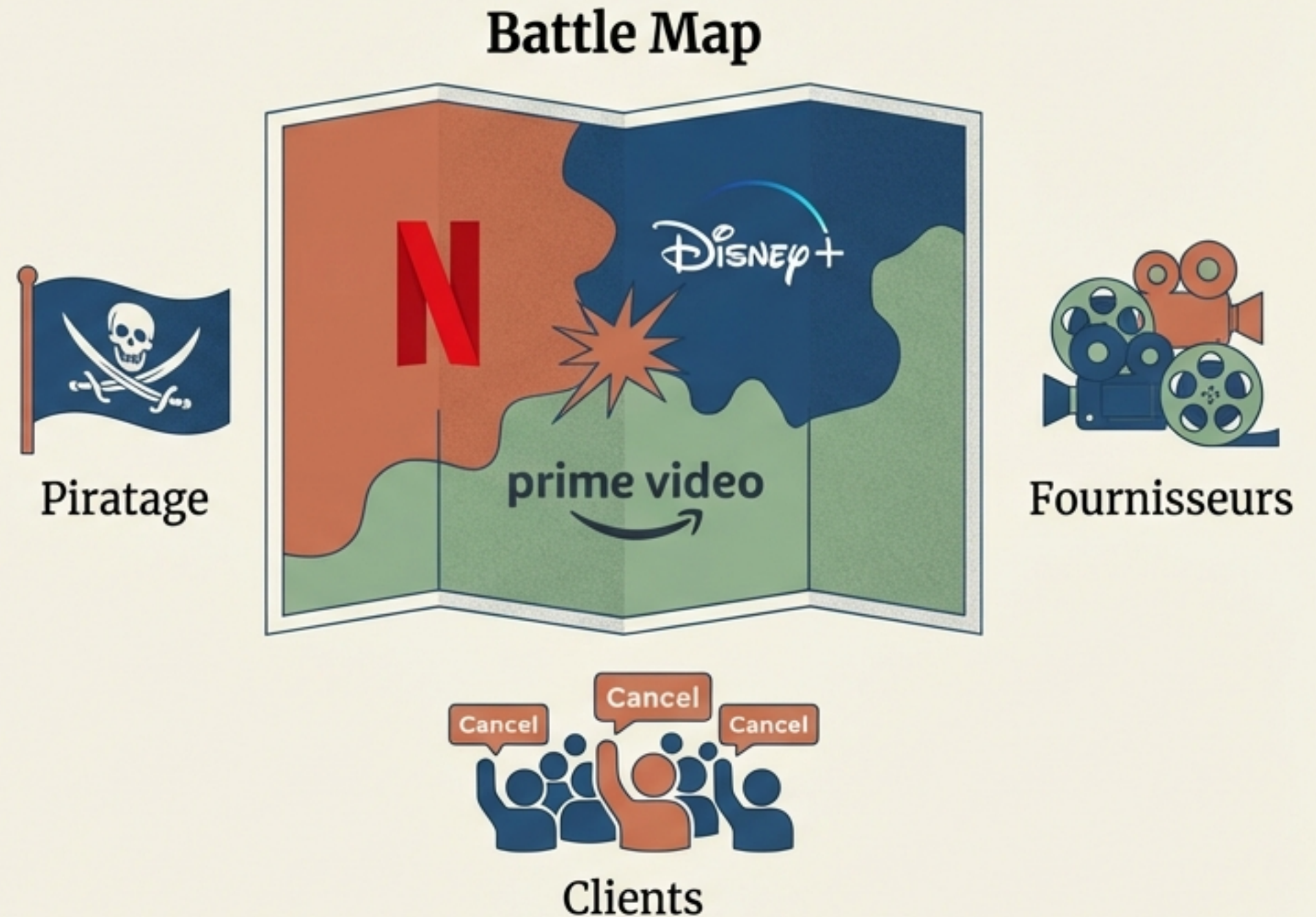
Nombreux (TV gratuite, jeux vidéo, piratage).

Clients

Pouvoir fort (facilité de résiliation, offre abondante).

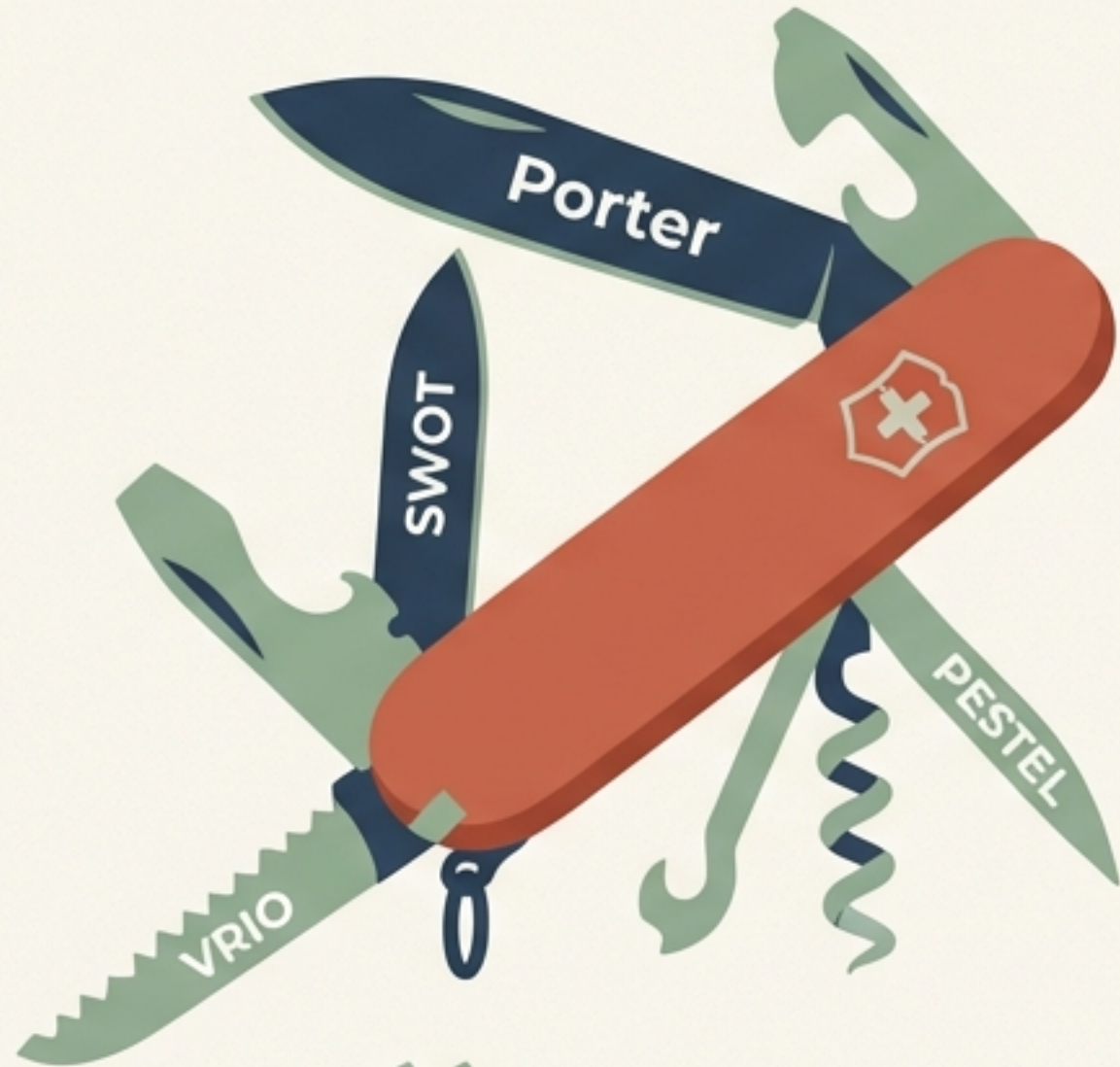
Fournisseurs

Pouvoir fort des studios de production qui possèdent les droits des films.



Conclusion : C'est un secteur difficile où il faut investir massivement pour survivre !

Pourquoi cela fera de vous un meilleur professionnel ?



En entreprise, ce modèle vous permet d'anticiper les menaces avant qu'elles ne deviennent critiques.

****Pour aller plus loin****

Ce diagnostic externe se complète souvent avec l'analyse PESTEL et le diagnostic interne (VRIO) pour construire une matrice SWOT solide.

“ Maitriser ces outils, c'est prouver que vous êtes capable de prendre de la hauteur. ”

À vous de jouer !

Vous avez maintenant les clés pour réussir
l'analyse de l'intensité concurrentielle.

Ne doutez pas de vos capacités. C'est une
gymnastique d'esprit : plus vous
l'utiliserez, plus cela deviendra naturel.

**Bonne réussite pour votre examen
et votre future carrière !**