

1. La segmentation stratégique consiste à
- Identifier les DAS de l'entreprise
  - Identifier les principaux clients stratégiques de l'entreprise
  - Analyser les différents concurrents de l'entreprise
  - Découper l'entreprise en segments de clientèle différents

0,5 points

### QUESTION 2

1. La Mission d'une entreprise
- Correspond au savoir faire de l'entreprise
  - Ne change pas au cours de la vie de l'entreprise
  - Doit être définie avant toute décision stratégique
  - Doit être définie le plus largement possible pour prévoir les changements

0,5 points

### QUESTION 3

1. Que veut dire "implémenter" une stratégie ?
- La définir
  - La déployer sur les marchés
  - L'abandonner
  - La contrôler

0,5 points

### QUESTION 4

1. Quel objectif prioritaire sur un DAS en position "Vache à Lait" ?
- Augmenter les investissements
  - Se désengager
  - Réduire les coûts
  - Investir sur les FCS

0,5 points

### QUESTION 5

1. Une stratégie de Différenciation permet
- De vendre le produit/Service plus cher
  - De bénéficier d'un avantage concurrentiel
  - De baisser ses coûts de fabrication

0,5 points

### QUESTION 6

1. La stratégie d'une entreprise se réfléchit et se met en œuvre

- De façon globale selon la vocation de l'entreprise
- Par Domaines D'Activités Stratégiques (DAS)
- Par famille de produits
- Par famille de clients

0,5 points

#### QUESTION 7

1. Le Diagnostic Externe porte sur

- L'analyse de l'Offre, la Demande et les Influences
- L'analyse des principaux piliers de l'entreprise
- L'analyse de la Filière de l'entreprise
- L'analyse de la gouvernance de l'entreprise

0,5 points

#### QUESTION 8

1. La chaîne de valeur d'une entreprise

- C'est un système de processus permettant de fournir de la valeur aux clients
- C'est l'ensemble de ses processus opérationnels
- C'est un système de processus pouvant intégrer également le client ou le fournisseur
- C'est tout simplement ses processus supports

0,5 points

#### QUESTION 9

1. Un segment stratégique

- Concerne des groupes de clients différents
- Concerne des groupes de produits différents
- Nécessite la mise en oeuvre de compétences spécifiques
- Permet l'adaptation d'un produit à une famille de clients

0,5 points

#### QUESTION 10

1. Quel est l'élément déterminant d'une stratégie de Domination par les coûts ?

- Accepter une marge réduite
- Utiliser des Ressources intransférables
- Réduire les coûts

0,5 points

#### QUESTION 11

1. La matrice Atouts / Attraites (Mac Kinsey) permet

- De choisir les objectifs de positionnement sur les marchés (DAS)

- D'orienter l'action sur les déficits à combler en priorité et sur les atouts à renforcer
- De permettre l'allocation prioritaire de ressources

0,5 points

#### QUESTION 12

1. Qu'est-ce qu'un FCS ? (1 seule réponse possible)

- Une compétence nécessaire à acquérir sur un DAS
- Un Avantage concurrentiel
- Une variable de l'environnement
- Un élément de la RD

0,5 points

#### QUESTION 13

1. Le Benchmarking c'est

- Une enquête de satisfaction de la clientèle
- Une démarche d'observation et d'analyse des pratiques et performances atteintes par d'autres entreprises
- Une veille concurrentielle
- Une analyse de marché

0,5 points

#### QUESTION 14

1. L'Attractivité d'un DAS est caractérisée surtout par

- Le niveau de maîtrise des FCS par l'entreprise sur ce DAS
- La part de Marché de l'entreprise sur ce DAS
- La volonté des Dirigeants de développer ce DAS
- Les 5 Forces de PORTER

0,5 points

#### QUESTION 15

1. Qu'est qu'une stratégie Océan Bleue ?

- Créer des marchés vierges
- Créer et capturer une nouvelle demande
- Poursuivre une différenciation
- Agir dans les marchés existants

0,5 points

#### QUESTION 16

1. Le Cadre de Référence Fondamental

- Consiste à segmenter l'entreprise en domaines d'activités
- Concerne les Finalités, Valeurs, Ethique, Projet des décideurs

- Concerne l'analyse des principaux piliers de l'entreprise
- Concerne les Finalités, Valeurs, Ethique, Projet des salariés

0,5 points

### QUESTION 17

1. Être Compétitif sur un DAS veut dire essentiellement
- Avoir une part de marché supérieure aux autres
  - Avoir une bonne maîtrise des coûts sur ce DAS
  - Maîtriser les FCS du DAS mieux que la concurrence
  - Obtenir une bonne note de satisfaction de la part des clients

0,5 points

### QUESTION 18

1. Quel objectif prioritaire sur un DAS en Attractivité Forte et Compétitivité Faible ?
- Gagner en Compétitivité
  - Réduire les coûts
  - Augmenter le CA
  - Augmenter la Marge commerciale

0,5 points

### QUESTION 19

1. La matrice SWOT s'applique
- Au Diagnostic Externe
  - Au Diagnostic Interne
  - Aux deux

0,5 points

### QUESTION 20

1. Quelle Matrice permet de confronter l'entreprise avec son Environnement ? (1 seule réponse possible)
- Matrice ADL
  - Matrice de Porter
  - Matrice Mac Kinsey
  - Matrice BCG

0,5 points

*Cliquez sur Enregistrer et Valider pour enregistrer et valider. Cliquez sur Enregistrer toutes les réponses pour enregistrer toutes les réponses.*