

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>5 La stratégie d'entreprise</b> <b>5.10 L'ajout d'une nouvelle activité stratégique</b>	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

- Economie de communication.
- Renforcement de l'image sur l'offre de produits et de services.
- **Production.**
  - Les **Meilleures Pratiques Démonstrées (MPD)**.
    - Comparer les savoirs-faire, les méthodes et les processus afin de conserver ce qui est le plus efficace.
    - Comparer la structure du besoin financier d'exploitation afin de le minimiser.
  - Economie d'échelle sur les achats.
  - Partage d'actifs redondants.
  - Atteinte d'une taille critique.
  - Intégration verticale permettant d'éviter :
    - Le coût transactionnel – commerce de l'amont et achat de l'aval.
    - Les doubles marges opérationnelles de l'amont et de l'aval.
- **Finance.**
  - Meilleure structure de bilan.
  - Meilleure capacité de remboursement des emprunts pour la notation des dettes.
  - Renforcement de l'image sur le risque propre à l'entreprise pour le calcul du bêta.
- **Ressources humaines.**
  - Accès à un savoir-faire unique ou à des compétences rares.
  - Accès à des brevets ou partage de licences.

#### 5.10.3.10 Les principales caractéristiques de réussite d'une nouvelle activité stratégique

**a** Une étude sur la création d'une nouvelle activité stratégique montre qu'elles ont presque toutes en commun les caractéristiques suivantes :

1. Une technologie ou un procédé innovant et protégé.
2. Une différenciation réelle sur l'offre de produits et de services et non sur les prix.
3. Une gamme de produits et non un produit unique pour répondre à différents segments de marché.
4. Une clientèle bien identifiée et enthousiaste.
5. En **B2B**, un produit qui procure au client un retour sur investissement en moins de 12 mois.
6. Un taux de croissance annuel du marché compris entre 30 % et 60 %.
7. Un marché fragmenté voire spécialisé.
8. Une concurrence passive qui se fait surprendre.
9. Une capacité d'ériger des barrières à l'entrée pour rendre l'avantage concurrentiel durable.
10. Une équipe composée de leaders unis et complémentaires, couvrant toutes les compétences manageriales nécessaires au pilotage d'une entreprise.
11. Un résultat après impôts compris entre 10 % et 15 %.