



# Chapitre 3

## Qu'est ce que la stratégie?

# STRATEGY

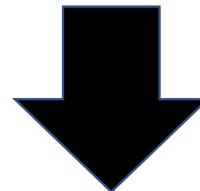
Pourquoi certaines industries sont plus profitables que d'autres?

Pourquoi dans certaines industries certaines firmes sont plus profitables que d'autres?



# I Définitions

La notion de stratégie a vu le jour dans le domaine militaire



Cette notion a été extrapolée  
l'entreprise.



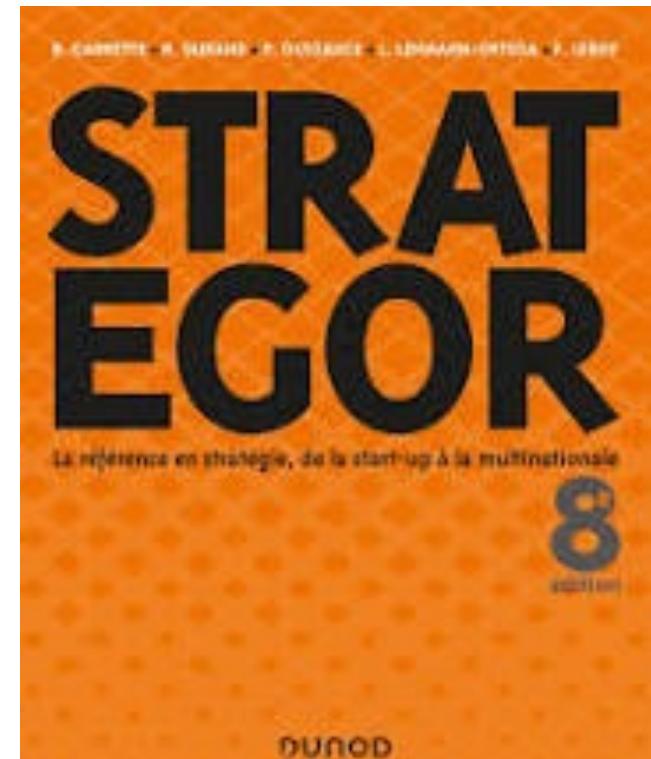


## Qu'est ce que la stratégie?

---

« La stratégie consiste en la détermination des buts et objectifs à long terme d'une entreprise, l'adoption des moyens d'action et d'allocation des ressources nécessaires pour atteindre ces objectifs. » Chandler, 1962

- «Elaborer une stratégie c'est choisir les domaines d'activité dans lesquels l'entreprise entend être présente et allouer les ressources de façon à ce qu'elle s'y maintienne et s'y développe. »



«La stratégie est l'ensemble des actions spécifiques devant permettre d'atteindre les buts et objectifs en s'inscrivant dans le cadre de missions et de la politique générale de l'entreprise.»  
A Desrumeaux



- «L'art de construire des avantages concurrentiels durablement défendables» M. Porter
- Il s'agit alors de répondre à trois questions :
  - Quel est mon métier?
  - Quel est mon avantage concurrentiel ?
  - Comment se développer?



Le nombre de définition révèle l'absence de total consensus en l'état actuel de la discipline.

- Des thèmes répétitifs:
  - Les buts
  - Le plan
  - L'environnement
  - Le changement



Le concept de stratégie prend sens par rapport à un univers **concurrentiel et changeant**.

Dans un tel contexte, chaque entreprise a besoin :

→ **d'établir une différence** par rapport à ses concurrents

→ **de créer plus de valeur** au bénéfice des clients.



## II La stratégie est un processus économique qui regroupe plusieurs étapes

Il recouvre plusieurs étapes

### Étape 1:

- Définition des Das, cad les couples produits/marchés à comportement stratégique homogène.

Critères de segmentation



© www.manager-go.com



DAS

# Exemples de DAS dans l'immobilier

## Immobilier résidentiel

- **Produits** : Appartements, maisons individuelles, lotissements, copropriétés.
- **Marchés** : Familles, jeunes couples, personnes âgées, célibataires.

## Immobilier commercial / entreprise

- **Produits** : Bureaux, espaces de coworking, locaux commerciaux, centres commerciaux.
- **Marchés** : Petites et moyennes entreprises (PME), grandes entreprises, start-ups, franchises.

## Immobilier de santé

- **Produits** : Cliniques, maisons de retraite, centres de rééducation.
- **Marchés** : Patients, seniors, institutions médicales.
- .



Que veut on?

**Etape 2 :**

- Formulation de la mission de l'entreprise.

# Exemples

**EcoLiving**



*Promouvoir un mode de vie durable en offrant des habitations écologiques et innovantes qui respectent l'environnement et améliorent le confort et la santé de ses résidents.*

**Immotech**

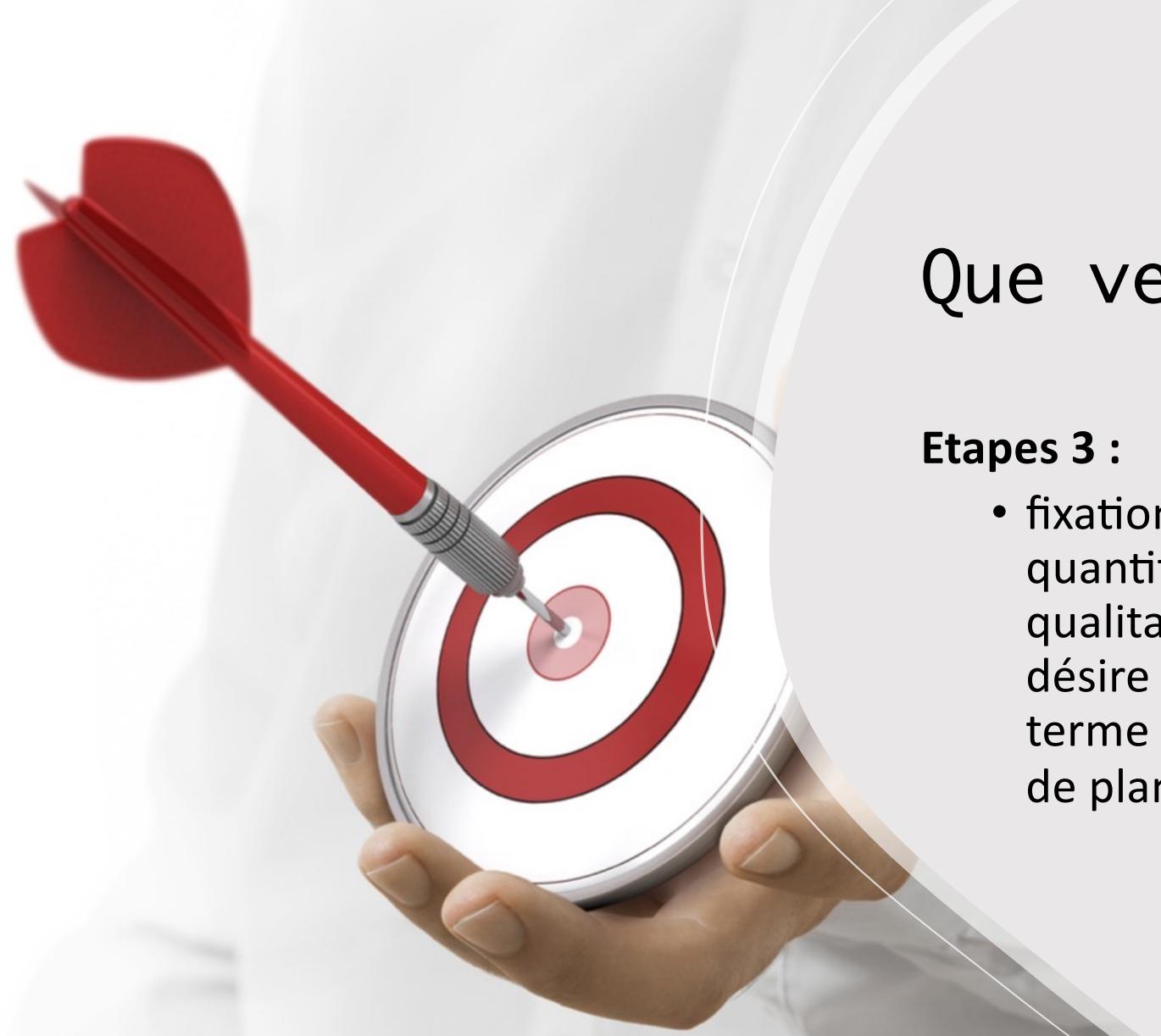


*Offrir des solutions innovantes pour améliorer la qualité de vie par la création de communautés résidentielles durables et connectées.*

**Habitat+**



*Construire des espaces de vie qui favorisent le bien-être, la durabilité et l'harmonie avec l'environnement, tout en répondant aux besoins évolutifs des familles et des communautés.*



# Que veut on?

## Etapes 3 :

- fixation des objectifs quantitatifs et qualitatifs que l'on désire atteindre au terme de l'horizon de planification.

A close-up photograph of a person's hand holding an open brown leather wallet. The wallet is filled with various cards and some cash. The person is wearing a dark t-shirt and blue jeans. A silver watch is visible on their wrist. The background is plain white.

Que veut on?

## Etape 4 :

- choix du portefeuille d'activités que l'on souhaite avoir dans x années



# **Exemple Urbainnov**

## **Choix du Portefeuille d'Activités à 5 Ans**

1. Développement résidentiel écologique
2. Propriétés commerciales innovantes
3. Logements abordables et inclusifs
4. Projets urbains mixtes
5. Rénovation et réhabilitation urbaine



Quelle est la situation?

**Etape 5 :**

- analyse de l'environnement



Quelle est la situation?

## Etape 6 :

- évaluation des ressources et des atouts.

A large pencil eraser is shown erasing a path of small business people (two men and one woman) from a cliff edge. The pencil is yellow with a sharp, pointed eraser. The background is a light grey sky.

Quelle est la situation?

## Etape 7

- étude de l'écart entre l'état présent et l'état souhaité.

# Exemple dans la promotion

<b>Activité</b>	<b>État actuel</b>	<b>État souhaité</b>
Projets résidentiels écologiques	2 projets en cours	10 projets certifiés écologiques
Propriétés commerciales Innovantes	1 centre commercial	5 centres commerciaux technologiques
Logements abordables et inclusifs	1 projet pilote	4 projets accessibles
Projets urbains mixtes	1 projet conceptualisé	3 projets intégrés
Rénovation et réhabilitation urbaine	Rénovations mineures	6 projets de réhabilitation

# Exemple dans l'immobilier ancien

Activité	État actuel	État souhaité
Ventes de biens résidentiels	10 ventes par mois	20 ventes par mois
Ventes de biens commerciaux	2 ventes par trimestre	6 ventes par trimestre
Gestion de biens locatifs	5 propriétés gérées	15 propriétés gérées
Conseil en investissement Immobilier	Service peu développé	Conseil régulier à 10 investisseurs
Réseautage et partenariats	Partenariats informels	Réseau établi avec promoteurs et banques



Quelle est la situation?

### Etape 8 :

- représentation du portefeuille d'activité.



Que veut on faire?

## Etape 9 :

- formulation des stratégies



Que veut on faire?

### Etape 10 :

- Définition des grandes politiques d'orientation..



Que veut on faire?

## Etape 11 :

- évaluation des stratégies et politiques. Cette évaluation s'effectue au regard de la contribution des stratégies à la réalisation des objectifs et de la mission de l'entreprise

A photograph of a person's hand holding a small, rectangular blackboard with a light-colored wooden frame. The blackboard has the words "Any other options?" written on it in white chalk. The background is a clear blue sky.

**Que va-t-on faire?**

**Etape 12 :**

- choix stratégique.

A wide-angle photograph of a modern luxury terrace during sunset. The terrace features large, light-colored curved sofa sets with dark pillows, several round tables with chairs, and a small dining area. The floor is made of large tiles, and the ceiling has a unique, angular design with integrated lighting. In the background, the ocean is visible under a sky filled with orange and pink clouds.

# Exemple

**Conserver la position dominante de la vente de biens résidentiels de luxe**

**Se retirer peu à peu de l'activité de gestion de locations saisonnières**



**Que va-t-on faire?**

**Etape 13 :**

- établissement de programmes et plans d'action



## Que va-t-on faire?

### Etape 14 :

- traduction en termes monétaires des décisions stratégiques et des plans d'action.

La stratégie est aussi un processus politique qui s'articule autour de quatre questions :

**Q1: Quels sont les acteurs en présence?**



A cartoon illustration of a character with long blonde hair and a red bow tie, holding a magnifying glass over their eye. The character is positioned on the left side of the slide, with a yellow background featuring green and orange leaves.

# COMPETITIVE ANALYSIS

- Q2: Que peuvent-ils faire ?



• Q3: Que peut-on faire avec ou contre eux?



•Q4: Que décide –  
t-on de faire?

CONCLUSION