DIRECTION DE L'ENTREPRISE ET CADRE DE DIRECTION

Stratégie d'entreprise : analyser son marché, arbitrer et déployer un plan d'action

Beaucoup de dirigeants confondent stratégie et budget pluriannuel. Le document annuel reconduit les mêmes axes, chacun y retrouve son périmètre, et aucune option n'est réellement écartée. Faute d'arbitrage explicite, les ressources restent dispersées sur des activités qui ne portent ni la croissance ni la rentabilité attendues et les équipes ne savent pas ce qui compte vraiment. Deux jours pour reprendre la démarche dans l'ordre : lecture de l'environnement et des positions détenues puis formulation d'options contrastées et choix argumenté. Chaque participant repart avec un diagnostic de son activité et une feuille de route assortie de ses conditions de réussite.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Dirigeants de PME membres de comités de direction responsables de business unit et cadres appelés à contribuer à l'élaboration de la stratégie de leur entreprise.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser l'environnement concurrentiel et les évolutions du marché
- Évaluer les ressources et compétences qui fondent un avantage durable
- Formuler des options stratégiques réellement contrastées
- Arbitrer entre ces options à partir de critères explicites
- Décliner le choix retenu en plan d'action et en indicateurs de suivi

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic externe

- Lire son marché sans se raconter d'histoires
- Délimiter le marché pertinent et ses segments
- Analyser les forces concurrentielles et le pouvoir des acteurs
- Repérer les évolutions technologiques réglementaires et d'usage
- Identifier les facteurs clés de succès propres au secteur
- Cas pratique : Construction du diagnostic externe d'une activité apportée par un participant.

M2 Diagnostic interne

- Ce que l'entreprise sait faire mieux que les autres
- Évaluer les ressources tangibles et intangibles
- Distinguer une compétence distinctive d'un simple savoir-faire
- Analyser la structure de coûts et la contribution des activités
- Mesurer l'écart entre les positions détenues et celles revendiquées
- Atelier : Confrontation du discours commercial de l'entreprise avec ses capacités réellement démontrées.

M3 Options et arbitrage

- Choisir revient à renoncer
- Formuler des options de croissance de recentrage ou de différenciation
- Évaluer chaque option en termes de valeur de risque et de faisabilité
- Expliciter les critères d'arbitrage avant de décider
- Vérifier la cohérence entre l'option retenue et le modèle économique
- Mise en situation : Comité de direction où deux options opposées sont défendues puis départagées devant le groupe.

M4 Déploiement et suivi

- Transformer la décision en actions datées
- Décliner la stratégie en chantiers et en responsabilités
- Aligner l'organisation et l'allocation des ressources
- Définir les indicateurs de suivi de la trajectoire
- Préparer la communication interne du choix opéré
- À retenir : Une stratégie non traduite en arbitrages de ressources reste une intention sans effet.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr