

Stratégie d'entreprise

Les dynamiques concurrentielles

Ce cours vous est proposé par Denis Chabault, Maître de Conférences HDR – enseignant chercheur en Sciences de Gestion au sein de l'Université Paris Saclay et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Activités

Attention : ceci est la version corrigée de l'activité.

Quiz

- 1. La stratégie de coopération consiste à s'allier avec un concurrent pour travailler avec lui.**
 - a. Vrai
 - b. Faux
- 2. Les stratégies de dissuasion / conciliation consistent à mettre en place des stratégies en fonction des réactions passées des concurrents.**
 - a. Vrai
 - b. Faux
- 3. Les stratégies de rupture reposent sur l'innovation stratégique.**
 - a. Vrai
 - b. Faux
- 4. La stratégie de distanciation consiste à aller vite pour avoir l'avantage du premier entrant.**
 - a. Vrai
 - b. Faux
- 5. On parle de complément stratégique : les stratégies conduisent les concurrents à faire renchérir en faisant le même type de stratégie.**
 - a. Vrai
 - b. Faux

Références

Comment citer ce cours ?

Stratégie d'entreprise, Denis Chabault, AUNEGe (<http://auneg.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.