

**11h30 – 12h30 :** ♦ **Ateliers : approfondissement des clés de succès**

Les ateliers de travail ont pour objet de fournir un schéma de réflexion et de partager des exemples concrets d'enjeux et de solutions.

**Atelier 1 :** «La valeur de l'offre, clé de la compétitivité »  
**animé par** *Henri de Bodinat, Professeur affilié à l'Executive MBA CPA*

Définir le positionnement de l'offre produit et optimiser la valeur de cette offre pour le client est un facteur clé de compétitivité. Le défi est de s'adapter en permanence à des marchés en évolution parfois rapide. Dans certains cas, un positionnement original permet de créer une rupture avec le *business model* dominant et procure un avantage concurrentiel décisif. Quelle méthode pour segmenter l'offre produit, pour mesurer sa valeur pour le client, pour définir et exécuter un positionnement pertinent, source de compétitivité et de rentabilité ?

**Atelier 2 :** « Maîtriser l'externalisation et la délocalisation, pour quelle finalité ? »  
**animé par** *Bertrand Quelin, Doyen Associé, Doctorat HEC*

L'externalisation d'activités requiert une approche en terme de coeur de métier et de management des compétences-clés. Peut-elle être une source d'avantage concurrentiel, si la décision est prise à temps? Quelles différences existent entre *outsourcing* et *offshoring* ? Réussir son externalisation suppose de recourir à des prestataires compétitifs et capables d'accompagner les entreprises sur leurs marchés. Elle conduit aussi les entreprises à réfléchir sur leurs modèles d'affaires, l'organisation de leur chaîne de valeur.

**Atelier 3 :** « Surveiller et tirer parti des politiques de concurrence »  
**animé par** *Pierre Buigues, « Chief Economist Adjoint » à la Direction Générale de la Concurrence de la Commission Européenne.*

Avec l'intégration européenne, la politique de concurrence communautaire conditionne de plus en plus les stratégies industrielles. On en a vu des effets différents dans le cas des rapprochements Schneider-Legrand ou Lagardère-Editis. Les normes et réglementations peuvent également être totalement structurantes dans certaines industries comme les télécommunications. Ces réglementations défendent-elles toujours les meilleurs business modèles ?

**Atelier 4 :** « Détecter les opportunités de remodeler la chaîne de valeur »  
**animé par** *Olivier Kayser, Président d'Ashoka France.*

Les entrepreneurs sociaux changent le monde. Ils sont capables de transformer une offre chère, réservée à une élite, en un produit accessible aux plus pauvres de la planète. Comment s'y prennent-ils ? En bouleversant la chaîne de valeur, ils réduisent les coûts par 100... et ne perdent pas d'argent. Pouvez-vous les imiter ?

**Atelier 5 :** « La maturité est-elle l'ennemie de l'agilité ? Comment s'adapter au changement ? »

**animé par** *Bernard Leborne, Professeur affilié à l'Executive MBA CPA*

Les entreprises implantées depuis longtemps dans leur secteur sont-elles nécessairement des dinosaures ? La maturité est-elle l'ennemie de l'agilité ? Nous verrons que les acteurs traditionnels, s'ils examinent la situation avec sang-froid et lucidité, ne sont pas systématiquement dépourvus face aux nouveaux arrivants, car ils gardent l'exclusivité de certaines actions stratégiques.

**Atelier 6 :** « Intégrer le développement durable dans le business model ? »

**animé par** *Thanh N'ghiem, Directrice Générales Adjointe de WWF France.*

Dans un contexte d'épuisement de la planète et de fractures sociales aggravées, nos modèles actuels de développement économique sont fortement remis en question. Consommateurs, collaborateurs et décideurs nous poussent déjà à revoir le cadre dans lequel la compétition s'organise, des objectifs de société aux mesures de performance. « Placer l'économie dans l'écologie » est-il un choix ou une obligation ?