

# US181S - Gestion d'entreprise

## Présentation

### Prérequis

- Bac+4
- 2 ans d'expérience commerciale minimum ;
- admission sur dossier et entretien (si nécessaire) ;
- inscription obligatoire à l'ensemble du Master Droit, économie, gestion, mention marketing ou du Magister Mercatique et management : direction mercatique.

### Prérequis

Les élèves ont le niveau de l'US180 sur le management commercial et la stratégie commerciale. Ils maîtrisent ainsi le management opérationnel d'une unité, la production de tableaux de bord commerciaux et de plans d'action, la gestion du compte de résultat d'une entité ou d'un produit. De plus, ils comprennent les différences entre le niveau stratégique et le niveau opérationnel et ont abordé les principales matrices d'allocation de ressources et les outils du diagnostic stratégique.

## Objectifs pédagogiques

Cet enseignement a pour objectif de fournir à l'élève des éléments nécessaires à des prises de décisions de dimension stratégique contextualisées.

## Compétences

L'enseignement conduit l'élève à :

- connaître et comprendre l'environnement et les facteurs-clés de succès sur le marché ;
- identifier les ressources et compétences mobilisables et pouvant constituer des avantages concurrentiels ;
- formuler et conduire la stratégie au sein de l'organisation.

## Programme

### Contenu

- Notions générales sur la stratégie, les matrices d'allocation de ressources et les éléments du diagnostic stratégique : l'organisation et le management ; les différents niveaux de stratégie (d'entreprise / marketing / produit-marché / opérationnelle) ; la théorie de la contingence ; la concurrence élargie ; la segmentation stratégique ; les matrices d'allocation de ressources ; le diagnostic stratégique.
- Le processus décisionnel du dirigeant.
- Le management du changement.
- La théorie de l'acteur ; la sociologie de la traduction.
- L'analyse des ressources et notamment des ressources financières (bilan, ratios de gestion...).

## Modalités de validation

- Projet(s)

## Description des modalités de validation

Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail d'audit d'une entreprise (position sur le marché, ressource et organisation, recommandations stratégiques) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages au format académique) et soutenus par le groupe d'élèves.

## Bibliographie

🌟 Valide le 19-06-2019

**Code : US181S**

6 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / Maria-  
béatriz SALGADO

**Contact national :**

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

[zahra.adjhout@cnam.fr](mailto:zahra.adjhout@cnam.fr)

---

L'avantage concurrentiel Dunod 2003	Michael PORTER
Stratégie océan bleu Pearson 2015	W. Chan Kim, Renée Mauborgne
Plaidoyer pour un retour à la stratégie - Expansion Management Review, Mars 1997	Michael PORTER
MANAGEMENT Stratégique Vuibert 2013	Jean-Pierre HELFER, Michel KALIKA, Jacques ORSONI

---