

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>5 La stratégie d'entreprise</b> 5.10 L'ajout d'une nouvelle activité stratégique	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

Domaine	Question	Réponse défavorisant le dossier	Réponse favorisant le dossier
<b>Management</b>	<i>Le projet de création de l'activité stratégique est-il cohérent ?</i>	Non	
	Une politique est-elle mise en œuvre pour contenir les risques ?		Oui
<b>Synthèse</b>	<i>Les risques sont-ils nettement contre-balançés par les bénéfices attendus ?</i>	Non	Oui

Tableau 231 – L'évaluation rapide d'un dossier d'acquisition

Les questions écrites en *italique* ne s'appliquent qu'aux propositions de création d'activités stratégiques et non au rachat d'une activité stratégique déjà existante.

En général, le temps consacré à la pré-sélection d'un dossier est une demi-heure au plus ! Ce temps court n'est pas étonnant du fait du nombre de dossiers que reçoivent les entreprises en quête de prise de participation ou d'achat. **Cela vous laisse apprécier à sa juste valeur l'importance de l'*Executive summary*.**

#### 5.10.3.2 Prise de participation versus achat pour intégration

Cette distinction a pour effet de ne pas se concentrer sur les mêmes points du dossier :

- **Prise de participation.**  
Les dirigeants sont autonomes dans les décisions et surtout dans la direction au quotidien de l'activité stratégique. Ce qui prime est la dimension humaine du projet sur les aspects leadership et opérationnel parce que l'entreprise finance une activité qu'elle ne contrôlera pas en direct.
- **Achat et absorption.**  
Il s'agit d'ajouter une nouvelle activité stratégique à l'entreprise. Ce qui prime est la qualité du concept, la réceptivité du marché, et, dans une seconde mesure, la qualité de l'organisation pour faire tourner l'activité.  
A défaut, l'entreprise devra revoir l'organisation, reconsidérer le marketing et, au pire, changer l'équipe dirigeante.

#### 5.10.3.3 Nouvelle activité versus activité déjà existante

Cette distinction a également pour effet de ne pas se concentrer sur les mêmes points du dossier :

- **Nouvelle activité.**  
Les futurs dirigeants ne font que défendre une idée qu'ils ont, au mieux, simulée sur papier. La réalité sera certainement assez différente de ce qu'ils prévoient, en bien ou en mal. Ce qui prime est la dimension humaine du projet sur les aspects capacités d'écoute et d'ouverture parce que qu'il faudra qu'ils sachent s'adapter rapidement à des situations imprévues qui s'avèreront être des opportunités ou des menaces.
- **Activité existante.**  
Il s'agit d'ajouter une nouvelle activité stratégique à l'entreprise en vue de bénéficier d'économie d'échelle, d'une complétude quelconque ou de savoir-faire. Ce qui prime est la qualité du portefeuille de ressources – clients, finances, techniques, produits, humaines – parce qu'il s'agit de combler un manque de l'entreprise. A défaut, l'entreprise devra faire en sorte de mieux exploiter ces ressources.  
**Les meilleures cibles sont les activités en semi-difficulté du fait d'un mauvais management, d'un mauvais positionnement, d'un mauvais équipement de production, d'un manque de financement, etc. où un potentiel d'amélioration a été identifié**

a