

IDENTIFIER SES AVANTAGES COMPÉTITIFS

‘DURABLES’

Le Graal de tout business : avoir un avantage concurrentiel qui tient dans la durée.

Pour identifier le vôtre, vous avez besoin de 3 éléments :

- Être au clair sur vos ressources (ce que vous avez)
- Être au clair sur vos compétences (ce que vous pouvez faire)
- Évaluer leur solidité avec le modèle "VRIO".

Le modèle "VRIO" a 4 critères :

- "VALUABLE" — Est-ce que ça vous aide à mieux servir vos clients ? À saisir des opportunités ? À réduire des risques ?
- RARE — Est-ce facilement accessible à vos concurrents ? Est-ce unique ?
- INIMITABLE — Est-ce difficile à imiter ? À remplacer ? Est-ce que ça demande beaucoup d'efforts de vous copier ?
- "ORGANIZABLE" — Est-ce qu'en interne vous avez tout ce qu'il faut pour correctement l'exploiter ? Le valoriser ?

Si une ressource (ou compétence) remplit les quatre critères, alors c'est un avantage compétitif durable. Il faut capitaliser dessus au maximum.

Alors, quels sont les vôtres ?!



Jordan Chenevier-Truchet

@jordanchenevier

Identifier ses avantages compétitifs “durables”

Jordan Chenevier-Truchet

@jordanchenevier



Enregistre



Partage



Like

“Valuable”	Rare	Difficile à imiter	Exploitable	Conséquences
				Désavantage compétitif
				Parité compétitive
				Avantage compétitif temporaire
				Avantage compétitif inexploitable
				Véritable avantage compétitif