

# LA STRATEGIE OCEAN BLEU

## Concrète & Opérationnelle

### QUEL EST SON PRINCIPE?

La stratégie Océan Bleu\* permet à une entreprise de se démarquer de sa concurrence en créant un positionnement unique basé sur une offre différente et mieux vendue.



#### QUELLE VALEUR CRÉÉE POUR MON ENTREPRISE ?

La démarche s'applique aussi bien à toute l'entreprise qu'à un domaine d'activité stratégique (ou Business Unit). Travailler sur le secteur dont la croissance stagne ou qui est le moins rentable, notamment à cause de la pression concurrentielle, est le plus pertinent.



#### COMMENT APPLIQUER LA MÉTHODE ?

L'observation et le questionnement des clients et non-clients qui permettent d'identifier quels sont leurs besoins et les vrais critères de choix d'un produit ou service.



#### POURQUOI LA SEULE LECTURE DE L'OUVRAGE NE SUFFIT PAS À EXPLIQUER TOUTE LA DÉMARCHÉ ?

Ce qui n'est pas décrit dans l'ouvrage est la façon dont on identifie les cibles, la façon dont mène l'observation et le questionnement ainsi que la phase de créativité pour arriver à la nouvelle proposition de valeur.



#### QUEL-EST LE DISPOSITIF PROPOSÉ PAR BLEU HORIZON CONSEIL POUR CONCRÉTISER LA DÉMARCHÉ ?

Le ciblage des clients et non-clients, ainsi que tout le questionnement, sont co-construits avec tous les services en lien avec le marché. La consolidation des éléments terrain collectés est menée par ces mêmes personnes à l'issue de la phase terrain servent à nourrir la démarche créative et à concrétiser une nouvelle proposition de valeur.



#### EST-CE QUE LA CONSTRUCTION D'UNE STRATÉGIE OCEAN BLEU NÉCESSITE BEAUCOUP DE TEMPS ?

La construction d'une stratégie Océan bleu ne nécessite que quelques jours de mobilisation des équipes. Ce sont 10 jours qui sont espacés de plusieurs semaines, voire plusieurs mois, afin de mener les actions de terrain.



#### QUELS RÉSULTATS SONT ATTENDUS APRÈS AVOIR MENÉ CETTE DÉMARCHÉ ?

La construction de cette nouvelle stratégie d'entreprise, ou pour un domaine d'activité stratégique, se fait progressivement, associe chaque service et permet à tous de se l'approprier, facilitant son déploiement. C'est à la fois un acte de management et la concrétisation des fonctions régaliennes de la Direction. Enfin, l'entreprise crée une nouvelle proposition de valeur – produit, service, méthode – qui la distingue nettement des concurrents habituels, qui répond aux besoins utilisateurs et qui peut être très bien vendue.

\* La démarche est décrite dans le livre éponyme de Renée Mauborgne et W. Chan Kim.

Contactez-moi pour partager vos envies et imaginer la démarche Océan Bleu ensemble.