TD - Carré Blanc - [Sujet](https://arche.univ-lorraine.fr/pluginfile.php/2819412/mod_resource/content/1/TD3%20carr%C3%A9%20blanc%20ap.pdf)

1. Vrai ou Faux

1. La croissance interne et la croissance organique sont des termes synonymes **VRAI (résulte du développement de l'activité de l'entreprise par ses propres moyens)**

2. Une entreprise qui veut mettre en place une croissance interne ne peut se passer d’un besoin de financement(= recours à l’emprunt, endetté) **FAUX (besoin d’être en capacité de financement, autosuffisance)**

3. La croissance externe permet la recherche de complémentarités à travers sa chaine de valeur par le biais d’une phase d’intégration par exemple **VRAI**

Intégration en amont et en aval

*Chaîne de valeur :*

( Appros. / Production / Logistique sortante / Marketing / SAV ) > Marge

4. Croissance organique : désigne la croissance de chiffre d'affaires d'une

entreprise qu'elle a généré par ses propres moyens en augmentant ses ventes en volume ou en prix. **VRAI (développement de l'entreprise par la mobilisation de ses ressources internes : son savoir-faire, ses compétences, ses ressources financières)**

5. La croissance interne est un processus long qui peut générer de la résistance aux changements (peur du changement de métier) **VRAI**

6. La croissance externe peut passer par des actions de concentration **VRAI (toute action menant à un rapprochement de deux sociétés)**

7. La sous-traitance est une forme d’externalisation : faire faire par d’autres pour se concentrer sur les activités créatrices de valeur **VRAI**

1. La franchise

a) **Définissez la franchise, la stratégie omnicanale**

La franchise est un mode de commercialisation de produits ou services reposant sur un contrat de collaboration entre le franchiseur et la ou les entreprise(s) en franchise (franchisés). Le franchiseur accorde au franchisé le droit de commercialiser des types de produits et/ou services, en échange d’une compensation financière. Les conditions sont inscrites dans un contrat de franchise.

La stratégie omnicanale englobe tous les canaux de vente et de contacts commerciaux (numériques, analogiques et physiques) pour interagir avec les clients

**Correction :**

**Franchise** = Contrat entre un franchiseur (à l’origine du concept) et un franchisé (entrepreneur indépendant)

Au sein du contrat on retrouve le savoir accompagnant.

Le franchiseur perçoit des redevances de la part du franchisé.

**Omnicanal** = *Par exemple Netflix, disponible sur toute les plateformes*

Carré blanc : lien entre la boutique en ligne et les magasins physiques, information véhiculée bcp plus simplement/efficacement

b) **Quelle est la stratégie globale de Carré blanc ? quelle est sa business stratégie (à détailler)**

Spécialisation, intégration du numérique au textile (impression numérique, site web)

Démarche qualité, stratégie orienté en fonction des attentes du client

**3 DAS:** Linge de lit, Linge de table & hygiène

**Stratégie business:** Hors-prix ⇒ qualité, design, différenciation

c) **Quels sont les conséquences d’une action de franchise (point de vue franchisé)**

| **Avantages** | **Inconvénients** |
| --- | --- |
| * Reprise d’un concept * Image de marque * Approvisionnement qui repose sur des économies d’échelle * Bénéficie des innovations du franchiseur * Formations / renouvellement | * Droit d’entrée (frais) + redevances   + Redevance permanente   + Redevance de publicité   + Redevance exceptionnelle   + Redevance d’animation * Liberté de développement * Capitale de départ important * Forte dépendance vis-à-vis du franchiseur * Respecter le réseau (ex soldes pour H&M …. pas le droit local pour les dates) |

Reprise d’un marché déjà existant avec une base de clientèle, savoir-faire, brevet…

d) **Quel est l’enjeu d’une participation à un accélérateur international ?**

Faire des contacts/se développer plus rapidement à l’international en créant des franchises