

Accès et exploitation d'un avantage spécifique

Les entreprises existantes ont un accès privilégié aux circuits de distribution, aux sources d'approvisionnement, aux brevets ou à une localisation avantageuse,

Économies d'échelle

Les entreprises doivent réaliser des économies d'échelle pour rester compétitives : cela nécessite une production en grande quantité permettant de réduire considérablement le coût de production.

Une offre très différenciée

Le marché offre aux clients une proposition peu différente, ce qui limite la capacité de l'entreprise à se différencier.

Évolution socio-culturelle

Les aspects culturels, les préférences et les phénomènes de mode sont en faveur d'un changement des désirs des clients.

Degré d'innovation dans le marché adjacent

Le produit/service sur le marché adjacent est soutenu par une nouvelle technologie qui stimule un nouveau désir chez le consommateur.

Sensibilité des clients aux changements de prix

Les fonctions remplies par les principaux produits du marché sont facilement assurées par d'autres produits différents et ayant un meilleur rapport qualité/prix.

Équilibre des forces

Les entreprises du secteur sont également fortes, de sorte que la réaction de l'une est fortement sanctionnée par la réponse des autres.

L'intensité capitalistique

Les entreprises existantes ne peuvent pas quitter le marché, car cela leur coûterait trop cher, pensons aux outils de production hautement spécialisés qui ont nécessité un investissement considérable.

Marché principal en phase de maturité

Les ventes stagnent, le marché principal arrive à saturation (maturité), les concurrents sont contraints d'adapter leurs décisions par la réduction des coûts, la différenciation, la baisse des prix, etc.

the idea is not clear; you need to change the structure; what do you mean by firms here?

specialized manufacturing machinery/ equipment?

Market saturation : the structure is not clear, are you giving examples here?

Concentration of the upstream market:

One or more suppliers monopolise the supply market against a market of dispersed consumers

High transfer costs:

The manufacturing processes are dependent on an advanced technology or a specific component. This advantage is held by a minority of suppliers.

Threat of backward integration:

The brands launched by the supermarket chains compete with those of their suppliers.

Concentration of the downstream market:

The high concentration of customers creates situations of dependence on the profitability of companies in the main market.

Low transfer cost:

The supply in the main market is standardised. Customers change suppliers with the least cost.

Threat of downstream integration:

Suppliers enter the main market to compete with their customers.