

# BIEN COMPRENDRE TOUT L'INTÉRÊT de la concurrence

PAR STÉPHANE ALVARES, FONDATEUR D'AUDIT CONSULTING GROUP



« FACE AU MONDE QUI  
CHANGE, IL VAUT MIEUX  
PENSER LE CHANGEMENT QUE  
CHANGER LE PANSEMENT »

UN INCONNU CÉLÈBRE

Evaluer la concurrence, voici un sujet sur lequel je voudrais apporter mon expérience d'expert-comptable entrepreneur. Si vous avez négligé cet aspect dans votre vie de chef d'entreprise c'est embêtant mais au moins vous êtes en excellente compagnie si vous lisez cet article.

**P**ensez-vous que votre concurrent veut votre peau ? Quelle stratégie, quelles innovations avez-vous mises en œuvre pour lutter ? Je vous conseille de prendre cet aspect de votre activité au sérieux sachant qu'un concurrent connu est beaucoup moins dangereux qu'un concurrent inconnu...

## Les objections à cette réflexion indispensable

**Les premiers diront** « On ne peut pas savoir ce qui boue dans la marmite de nos concurrents. »

Ils n'y croient pas car il est difficile de se renseigner sur la concurrence.

**Les seconds** : « On sait déjà tout sur eux et nous les affrontons chaque jour. » Ils se voilent la face. Ils pensent qu'il n'est pas nécessaire de regarder cela à la loupe car rien de mauvais ne leur arrivera.

**Les troisièmes** : « On est numéro un ! Les meilleurs ! Pas de concurrents ! Nous sommes en avance et très différents. » Voici les rêveurs aux yeux ouverts, ils agissent seuls au monde et font ce qu'ils veulent. Ces trois types de personnalités commettent une grave erreur...

## La valeur de vos concurrents

« L'homme qui détient une mauvaise information, toujours prend une mauvaise décision »

Colbert

Les concurrents sont en gros les méchants (et vous les gentils... bien entendu) : nuisances, vol de clients... En gros, ils rendent votre vie de chef d'entreprise misérable. Nous vous invitons à changer d'état d'esprit « Change your mind » comme vous le conseillerait Ikeda Shihan en Aïkido. Ce sont eux qui innovent, inventent, étendent les opportunités du marché de votre entreprise et parfois créent de nouveaux marchés. Ils vous incitent à être bon voire excellent et à donner le meilleur de vous-même. Ils vous forcent à affiner vos stratégies et pour ceux qui n'en ont aucune, à se pencher sur une ou plusieurs stratégies. Ils vous permettent de travailler vos business plan et à faire ce bout de chemin nécessaire pour satisfaire vos clients.

La concurrence est une force avec laquelle il faut compter à cause de la puissance des clients. Qui fait les choix sur un marché ? Les clients. Ce sont eux qui décident d'acheter et comment ils vont acheter en fonction de leurs besoins et de leur propension à payer. Comment s'y prennent-ils ? L'équation à respecter est celle que nous apprenons à nos clients et que nous ne pouvons divulguer ici...

CHEZ AUDIT  
CONSULTING GROUP  
on n'aime pas trop  
LA PENSÉE  
UNIQUE  
POURTANT NOUS AVONS  
une façon assez  
UNIQUE  
de penser votre  
DÉVELOPPEMENT

## L'essentiel : prospérez grâce à la concurrence !

Pensez à la dernière fois où vous êtes allés faire des courses. Il y a beaucoup de chance que vous ayez utilisé sans le savoir cette équation pour que vous vous soyez arrêté dans tel magasin plutôt qu'un autre ! Vous avez sûrement choisi ce poisson, ces œufs ou ce morceau de viande en toute connaissance de cause. Mais pourquoi ? Pourquoi, par exemple, n'êtes-vous pas allés dans votre hypermarché préféré ? Pourquoi avez-vous acheté bio en payant deux ou trois fois plus cher votre produit habituel ? Pourquoi avez-vous mis votre carburant dans telle station service plutôt que dans telle autre ?

La concurrence encourage chaque entreprise d'un secteur donné à imaginer la meilleure valeur possible pour les clients. La concurrence encourage une situation gagnant-gagnant où tout le monde peut gagner : il suffit de travailler...

Nous vous encourageons donc à respecter la démarche conseil suivante : identifiez vos vrais concurrents, utilisez les groupes stratégiques, suivez les actions de vos concurrents, prédir les actions de vos concurrents et organiser des données sur la concurrence.

Alors vite au travail et surtout n'ignorez pas vos concurrents : au contraire tirez profit de ce que la concurrence peut faire pour votre entreprise et prospérez grâce cette concurrence. Pour le reste, concourez pour gagner avec nous : devenez les acteurs de votre réussite en sortant des sentiers battus de l'expertise comptable traditionnelle. ■

## Stéphane Alvares

L'EXPERT-COMPTABLE QUI  
MURMURAIT À L'OREILLE  
DES ENTREPRENEURS

Et pour cause, avant d'être expert-comptable, Stéphane Alvares est lui-même un entrepreneur. A la tête de deux cabinets installés à Cannes et Sophia Antipolis, il connaît vos problématiques, vos angoisses et vos prises de risque... car ce sont aussi les siennes. Voué à votre réussite, il révolutionne son métier depuis près de 18 ans en lui apportant une dimension conseil dans un seul but : optimiser vos performances et vous accompagner pour renouer avec la croissance.

AUDIT  
• Consulting Group •

Expert-Comptable  
Conseil en stratégie de développement  
Cannes Vallauris Sophia-Antipolis

www.audit-consulting-group.com  
Tél. 04 93 38 26 26