

**Tony GRUNDY**

# **LES GOUROUS DU MANAGEMENT**

Traduit de l'anglais  
par Larry Cohen et Brigitte Vadé

© Groupe Eyrolles, 2006  
ISBN : 2-7081-3425-6

**Éditions**  
  
**d'Organisation**

# Kenichi Ohmae

---



## Qui est Kenichi Ohmae ?

Kenichi Ohmae était autrefois responsable du conseil en stratégie chez McKinsey-Japon. *Le Génie du stratège* est une introduction classique et à la portée de tout le monde, ce qui lui vaut une présence constante dans les librairies depuis vingt ans.



## Quelles idées ont fait connaître Kenichi Ohmae ?

Kenichi Ohmae fut probablement le premier grand théoricien à définir l'avantage concurrentiel, et ce, avant Michael Porter. Citons sa formulation :

« Soit donner à vos clients cibles une valeur supérieure par rapport à vos concurrents, soit leur donner une valeur équivalente à celle offerte par vos concurrents aux clients cibles, mais pour un coût inférieur. »

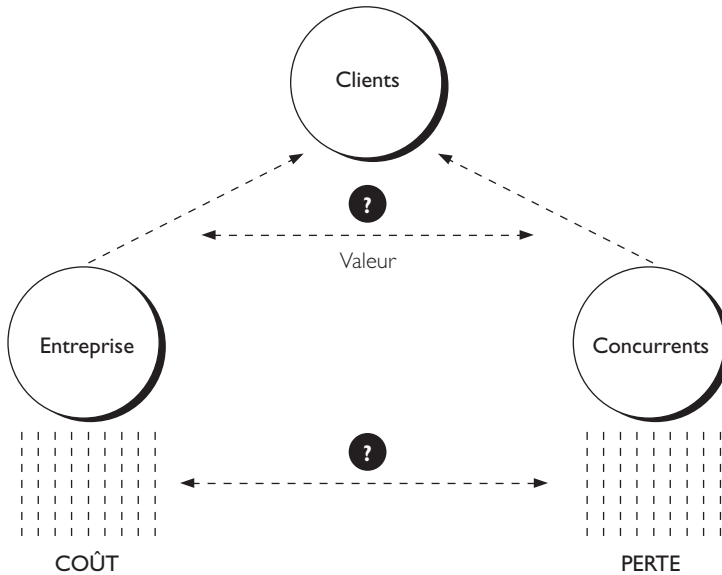
Cette définition s'incarne dans le modèle du « triangle stratégique » (voir figure 12), conçu pour faciliter la réflexion sur la position concurrentielle. Pour l'utiliser dans la pratique, il faut s'assurer d'avoir réalisé :

- le « benchmarking client », pour déterminer la valeur, perçue ainsi que réelle, apportée par l'entreprise au client ;
- une évaluation détaillée des forces et des faiblesses de l'entreprise (y compris en matière de coûts) par rapport à ses concurrents.



## Comment se situe Kenichi Ohmae par rapport aux autres gourous ?

Kenichi Ohmae se rapproche de Michael Porter, qui a inventé les stratégies génériques pour donner quelques règles en matière de choix d'une stratégie. Il est aussi relié à Gary Hamel et C. K. Prahalad qui, dans la *Conquête du futur*, applique le modèle de Kenichi Ohmae dans le contexte de l'avenir et pas simplement du présent.



**Figure 12. Le triangle stratégique**



### **Quel est son ouvrage principal ?**

- *Le Génie du stratège*, Paris, InterÉditions, 1991, qui demeure une des meilleures et des plus simples introductions au management stratégique.

### **Quels sont ses concepts clés ?**

- l'avantage concurrentiel ;
- le benchmarking compétitif ;
- les degrés de liberté stratégique.

### **Difficulté de lecture :**

Faible.