

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.

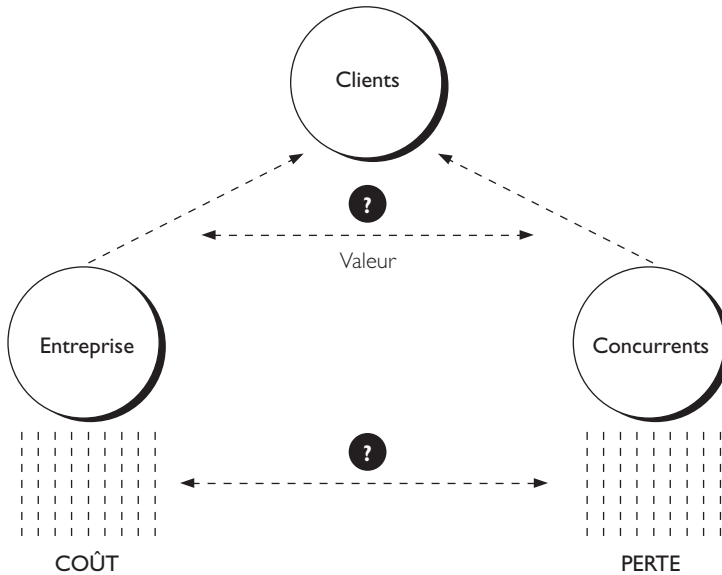


Figure 12. Le triangle stratégique



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.