SEPM TOP ventes

MONNAIE DE PARIS Le revers de la médaille

PURESSENTIEL Champion de la santé au naturel

HORLOGERIE Le retour du made in France



Capital

Novembre 2025 / 5,50 euros
Numéro 410



DETTE PUBLIQUE
À QUI LA FAUTE ?
COMMENT S'EN SORTIR



+ RETRAITE
FAITES LES BONS CHOIX EN FIN DE CARRIÈRE

NOS CONSEILS POUR BOOSTER VOS REVENUS

BE : 6,3 € - CH : 8,5 CHF - CA : 9,99 CAD - DE : 7,5 € - ES : 6,5 € - GR : 6,5 € - IT : 6,5 € - LU : 6,9 € - PT : 6,5 € - DOM Bateau : 5,5 € - MA : 65 MAD - TN : 9 TND - ZONE CFA Avion : 6500 XAF - ZONE CFP Bateau : 800 XPF - ZONE CFP Avion : 1800 XPF

ISSN : 1162-6704

CPPAP

PM PRISMA MEDIA

L 12328 - 410 - F: 5,50 € - RD

STRATEGIA PARTNERS

CROÎTRE À LONG TERME EN SE RÉINVENTANT

www.strategiapartners.com

Pour Strategia Partners, cabinet international de conseil en stratégie, la croissance est le seul levier de création de valeur à long terme. S'appuyant sur son expertise, celui-ci accompagne ses clients dans la définition de leurs ambitions, de leurs modèles d'activité, de leurs investissements et de leur organisation.


Jean Berg, président de Strategia Partners

Présent à Paris, Zurich, Shanghai, New York et Seattle, Strategia Partners travaille auprès des directions générales et des conseils d'administration pour déterminer et mettre en œuvre leurs stratégies de croissance et d'allocations de ressources. Selon son président Jean Berg, la croissance doit toujours être au cœur de la stratégie d'une entreprise : « *Une entreprise qui ne croît pas et n'augmente pas régulièrement sa valeur perd son attractivité et son indépendance à long terme. Le facteur le plus discriminant de création de valeur est la longueur de la croissance. Il faut atteindre une croissance minimum de 7,5% par an dans la durée* », précise-t-il.

L'heure des choix

Pour atteindre la croissance, le cabinet accompagne la prise de décisions stratégiques : choix d'une ambition et de « terrains de jeu » (domaines, métiers, zones géographiques), choix de modèles d'activités et d'investissements générant plus de valeur, choix de la culture et de l'organisation (pour aller vers plus de croissance tout en attirant et motivant les équipes), choix de la vitesse et de l'ampleur. « *Ce dernier point est essentiel*, prévient Jean Berg. *Le succès d'une stratégie dépend fondamentalement de sa vitesse et de son ampleur, et pas simplement de sa direction. Elle doit être définie par la nécessité de bâtir et d'atteindre des positions rentables rapidement* ».

Se réinventer, une prise de risque maîtrisée

En matière d'investissements organiques, d'acquisitions comme d'organisation, la prise de risques est inévitable... et indispensable. Strategia Partners apporte une vision globale concernant la définition de la stratégie, de l'organisation de l'entreprise comme de sa mise en œuvre opérationnelle, afin de conserver la maîtrise des risques. Une expertise qui passe par une évaluation de la croissance à court et long terme ainsi que l'analyse de perspectives, de comportements, de technologies et de législations en évolution constante. « *À la tête d'une entreprise, il faut repenser son activité en permanence, se réinventer, voire se diversifier pour une croissance de long terme, afin de se différencier des concurrents et de rester leaders sur des secteurs bien identifiés* », indique Jean Berg. Il ajoute qu'il faut d'abord fixer l'ambition de croissance et ensuite en déduire les stratégies (souvent disruptives) nécessaires à cette ambition et non l'inverse. « *Focalisation, simplicité et impact sont les maîtres-mots de la croissance. C'est vrai pour l'allocation des ressources comme pour les organisations* », conclut-il.

STRATEGIA
Partners