

#ette formation est adaptable en mode classe virtuelle

Théorie des jeux & management stratégique

Application au secteur énergétique

3 jours

TMS-FR-A

A savoir

NIVEAU

Fondamentaux

FINALITÉ

Cette formation a pour but de familiariser les participants aux concepts et aux raisonnements associés au management stratégique en partant du cadre conceptuel de la théorie des jeux appliquée.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants pourront :

identifier les différentes dimensions associées à un contexte de concurrence et d'interactions stratégiques dans une filière et sur le marché,

acquérir une culture managériale indispensable dans un contexte d'échange avec des partenaires (experts, fournisseurs, sous-traitants...),

identifier et mettre en œuvre des décisions rationnelles en tenant compte des contraintes réglementaires et de la demande du marché.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Études de cas/exercices :

Études de cas : marché international des hydrocarbures, DieselGate, Fusions TotalFina-Elf...

Exercices/jeu de rôle.

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

Les participants seront évalués tout au long de la formation par l'intermédiaire de quiz et d'études de cas.

PRÉREQUIS

Connaissances de base en microéconomie.

Programme

INTRODUCTION A LA THEORIE DES JEUX

0,5 j

Apports au management stratégique.

Stratégies managériales et jeux sous forme normale. Concepts et applications.

LES FONDAMENTAUX DE LA REFLEXION STRATEGIQUE

0,5 j

Les concepts de décision décentralisée.

Les stratégies dominées, dominantes.

Les processus de convergence stratégiques.

Les stratégies de sécurité : la prudence.

Applications sectorielles.

STRATEGIES & ISSUES D'UN JEU

0,5 j

Le concept d'équilibre. L'équilibre de Nash.
La notion de Pareto-dominance, de Pareto-optimalité.
Coordination ou concurrence : les arbitrages stratégiques.
Applications.

JEUX SEQUENTIELS & AVANTAGE STRATEGIQUE

0,5 j

La recherche d'un avantage stratégique.
De l'avantage d'être leader. Les jeux séquentiels.
Arbre d'un jeu. Notion d'action, tactique, stratégie.
Équilibre parfait.
Applications.

COOPERATION, DEVIATION & REPRESAILLES

0,5 j

Les menaces dans les relations interentreprises.
Jeux dynamiques et notion de menaces.
Soutenabilité de la coopération interentreprises. Le rôle des menaces et des "promesses".
Applications.

RELATIONS AMONT/AVAL & CREATION DE VALEUR

0,5 j

Les relations verticales dans la filière.
Création de la valeur.
Partage de la valeur. Les principes de la négociation stratégique.
Stratégie de partage et optimisation de la valeur.
Applications.

IFP Training est référencé au DataDock. Rapprochez-vous de votre OPCO (ex-OPCA) pour connaître les possibilités de financement de cette formation.