

Classe virtuelle - Cette formation est aussi disponible en présentiel

## Théorie des jeux & management stratégique - Formation à distance

Application au secteur énergétique

**3 jours**  
**A savoir**

**TMS-FR-D**

### 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

Apports au management stratégique.

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

**0,5 j**

### LES FONDAMENTAUX DE LA REFLEXION STRATEGIQUE

Les concepts de décision décentralisée.

Les stratégies dominées, dominantes.

Les processus de convergence stratégiques.

Les stratégies de sécurité : la prudence.

Applications sectorielles.

**0,5 j**

## 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.**