

Conclusion : les deux niveaux de la stratégie

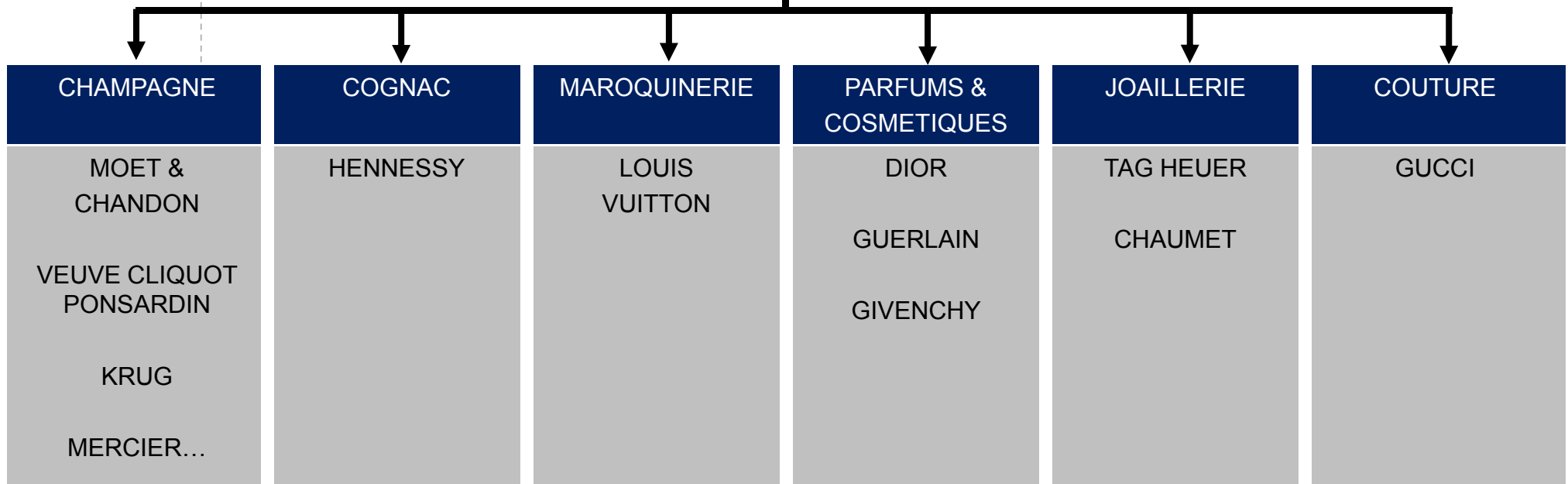
- 1** Lourdeur de l'analyse
- 2** Hypothèses de base pas toujours vérifiées
- 3** Les prescriptions sont souvent des décisions forcées
- 4** Détournement de l'attention de la DG
du processus réel d'analyse et des problèmes réels

Conclusion :
les deux niveaux de la
stratégie

CORPORATE

LVMH

l'exemple de **LVMH**



Conclusion

