

ANALYSE

SWOT



L'analyse Swot

L'analyse **SWOT** est un outil d'analyse stratégique qui permet à l'entreprise de réaliser un diagnostic externe (évolution du marché, concurrence, législation...) et un diagnostic interne (technologie, positionnement, compétences...) afin d'identifier des forces / faiblesses et des opportunités / menaces.

POURQUOI LE SWOT ?

En plus d'offrir une vue dégagée sur les deux axes (interne et externe), l'analyse SWOT permet de :

- Renforcer sa présence sur le marché ;
 - Créer de nouveaux produits ;
 - Renforcer sa taille ;
 - D'enrichir l'offre de produits ou services,
 - Mettre fin à un service ;
-
-

IMPORTANT

Garder en tête vos buts pour ne pas partir dans tous les sens. Listez en conséquence vos forces et faiblesses, comme les opportunités et menaces de votre environnement. En pratiquant de telle sorte, vous vous construisez une grille de lecture pertinente. N'hésitez pas à noter sur papier les questions que vous vous posez, pour ensuite effectuer vos recherches : études documentaires, interrogation des clients, etc.

Canevas de SWOT

	Facteurs Positifs	Facteurs Négatifs
	FORCES	FAIBLESSES
Diagnostic Interne	Exemples : • Une forte notoriété ; • Un doublement de son chiffre d'affaires lors du dernier exercice ; • Un fichier client très vaste ; • Une présence internationale ; • Une page Facebook comptant 1 million d'abonnés ; • Une qualité supérieure ; • Un prix accessible ; • Des fonctionnalités innovante...	Exemples : • Une diminution des ventes au dernier trimestre ; • Une baisse de la fréquentation du site web ; • Une gamme de produits qui dégage une marge faible ; • Une faible notoriété ; • Un produit bénéficiant d'une distribution limitée ; • Un produit daté, ringard...
	OPPORTUNITÉS	MENACES
Diagnostic Externe	Exemples : • Un changement dans la législation favorable à l'activité ; • Le développement de la vente sur internet pour une catégorie de produit ; • L'ouverture à la concurrence d'un marché public ; • La faillite d'un concurrent ; • L'ouverture économique d'un nouveau pays...	Exemples : • Un concurrent en forte croissance qui gagne des parts de marché ; • Des consommateurs qui évoluent (ex : la montée du véganisme est une menace pour les producteurs de viande) ; • Une baisse du pouvoir d'achat des acheteurs (en cas de crise économique, par exemple) ; • Des mesures juridiques ou politiques contraignantes...

Exemple - Boulangerie familiale dans une zone urbaine

Forces		Faiblesses	
=>	Excellent emplacement, rue commerçante & parking gratuit	=>	Coûts plus élevés que les chaînes de boulangerie
=>	Bonne réputation parmi la communauté locale notamment pour la pâtisserie	=>	Localisation unique ce qui implique une portée limitée
=>	Recettes traditionnelles et bio, achats locaux	=>	Budget de publicité modeste
=>	Grande surface (commerciale, stockage et cuisine) sous utilisée	=>	Activité peu diversifiée
Opportunités		Menaces	
=>	Intérêt croissant/soutien pour les aliments locaux	=>	Intensification de la concurrence des chaînes de boulangerie
=>	Pains de saison permet de varier et diversifiés les produits boulangerie	=>	Environnement économique incertain
=>	Potentiel de croissance grâce aux ventes de sandwich	=>	Augmentation du prix des ingrédients

Exercise

Faites l'analyse SWOT / FFOM de votre projet ?

S

Strengths
FORCES

- => Ce que votre entreprise fait bien
- => La valeur ajoutée qui vous différencie des vos concurrents
- => Les ressources internes (compétences, savoir faire, équipes, ..)
- => Actifs corporels tels que propriété intellectuelle, capital, technologies propriétaires, etc ...

W

Weaknesses
FAIBLESSES

- => Ce qui manque à votre entreprise
- => Ce que vos concurrents font mieux que vous
- => La limitation de ressources
- => N'avoir qu'une seule offre client

O

Opportunities
OPPORTUNITES

- => Sous-estimation du marché sur des produits spécifiques
- => Peu de concurrents dans la zone
- => Croissance des besoins pour vos produits ou services
- => Bonne couverture presse - médias de votre entreprise

T

Threats
MENACES

- => Nouveaux concurrents
- => Durcissement de l'environnement réglementaire
- => Couverture médiatique négative de la presse - médias
- => Changement d'attitude des clients envers votre entreprise