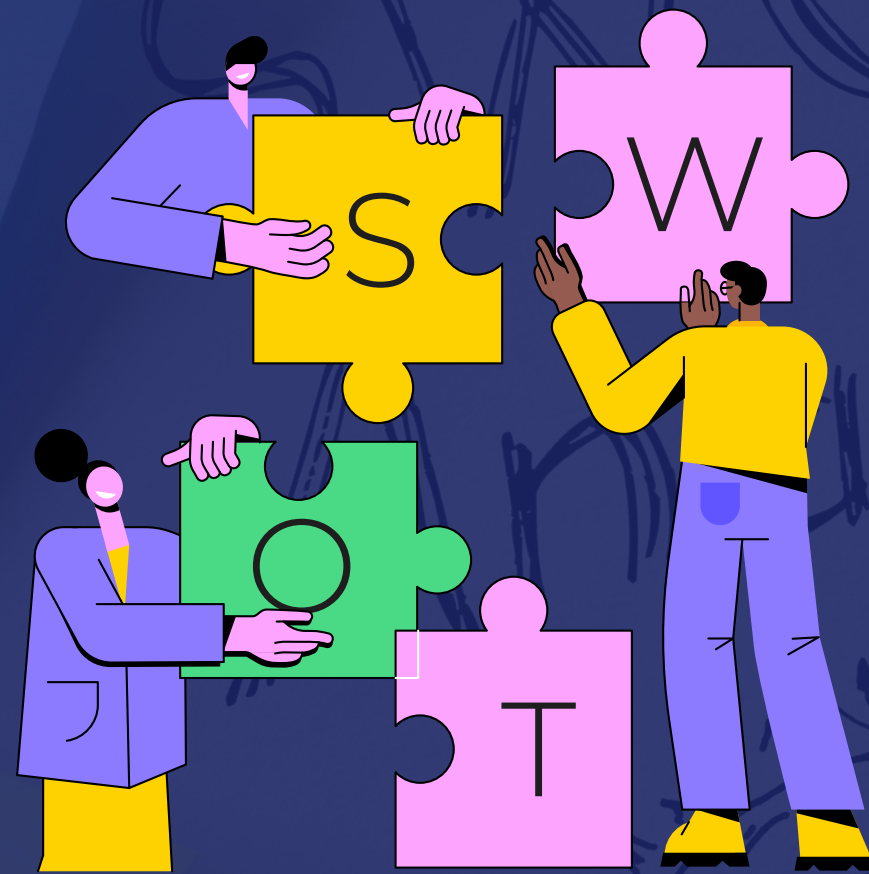




SWOT ET SA PROBLÉMATIQUE

Bloc de compétence :

Objectif du cours :

Comprendre et analyser une structure à l'aide de l'outil SWOT

Moyens :

Cours magistral

Prérequis :

Analyse et contexte

Support de compétences transversales :

Projet

Analyse, récolte des données de l'environnement, de la structure

Problématique

Évaluation du bloc :

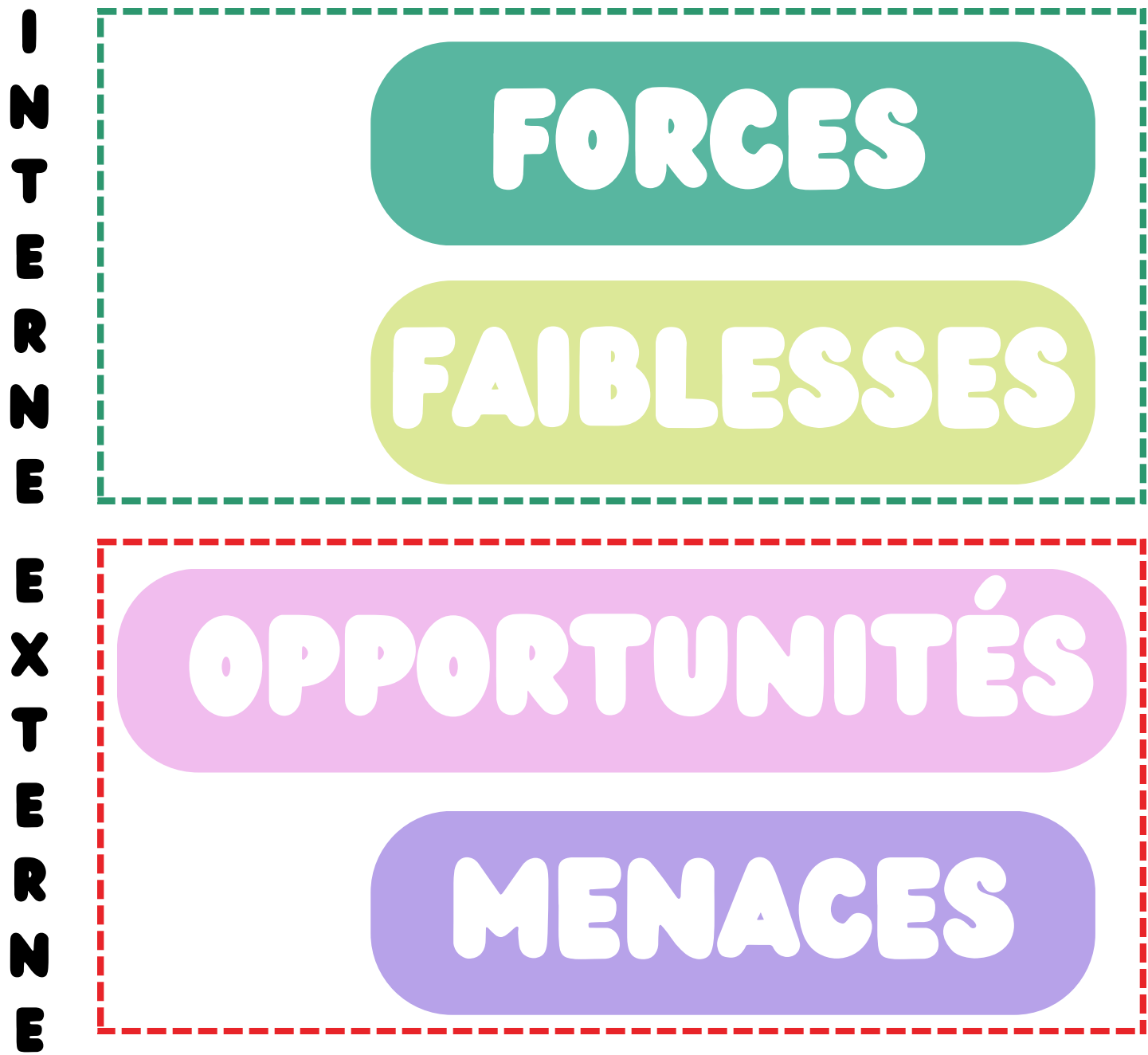
Le :

Par : Floriane DA SILVA

Le SWOT (Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats) ou MOFF en français (Menaces - Opportunités - Forces - Faiblesses,) est un outil très pratique lors de la phase de diagnostic stratégique.

Vous utiliserez cet outil stratégique pour identifier les actions à mener afin de développer votre activité tout en renforçant votre compétitivité.
Un outil idéal pour prendre les bonnes décisions et faire croître une entreprise !

Il présente l'avantage de synthétiser les **forces** et **faiblesses** d'une entreprise au regard des **opportunités** et **menaces** générées par son environnement.



Les axes d'analyses internes

Le diagnostic interne recense les **caractéristiques actuelles** de l'organisation, vues comme des **forces** ou des **faiblesses** selon les activités exploitées.. Elles concernent généralement : les ressources humaines, les capacités de production, les capacités financières, les savoir-faire détenus.



Forces : ressources possédées et/ou compétences détenues conférant un avantage concurrentiel.

Exemple

- Planning de cours collectifs variées
- Une grande amplitude horaire
- Localisation attractive (zone commerciale)
- Communication digitale
- Matériel neuf et spécifique à la préparation physique



Faiblesses : manque au regard d'un, voire plusieurs facteurs clés de succès ou bien face aux concurrents.

Exemple

- Aucun cours d'haltérophilie proposé pour les débutants
- Diminution de 20% de nouveau adhérent sur l'année N-1
- Salle peu visible depuis la route
- 1 cours proposé le samedi matin
- Peu d'enfants de - 8 ans inscrit
- Pas de site internet / pas à jour

Les axes d'analyses externe

Le diagnostic externe énumère des éléments qui ont un impact possible sur l'entreprise.



Opportunités : l'environnement de l'entreprise peut présenter certaines zones de potentiel à développer. Il convient de les identifier.

Exemple

- Création de partenariat avec ****
- Évènement extérieur
- Ajouter un cours supplémentaire



Menaces : certains changements en cours ou à venir, peuvent avoir un impact négatif sur les activités de l'entreprise.

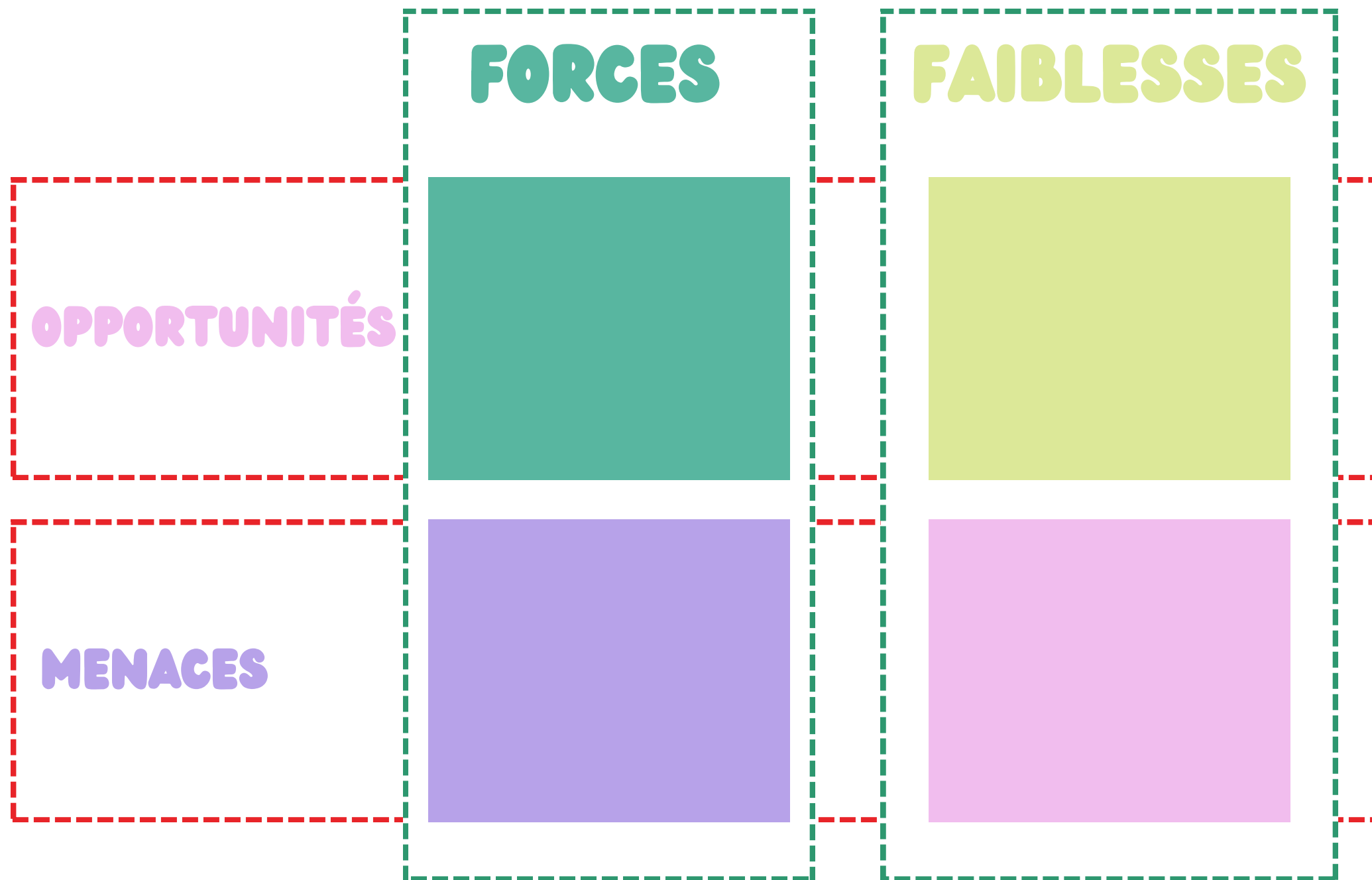
Exemple

- Concurrences direct/indirect
- Sédentarité
- Travaux en face de la structure pendant 1 an et demi

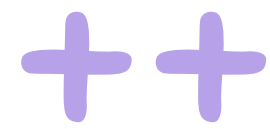
Analyse

Maintenant que vous avez ces informations, comment les retravailler pour en extraire une ou plusieurs problématiques ?

Voici une organisation possible des données : création d'une matrice SWOT croisant les éléments **internes et externes**.



Les données croisées



Forces / opportunités : La priorité maximale.



Vous êtes sur un domaine **potentiel** avec de réelles capacités de développement.

Vous devez vous interroger sur les **options à votre disposition** pour tirer parti de cette opportunité.



Faiblesses / opportunités : les opportunités **sont là**, mais vous ne détenez pas les atouts nécessaires.



La question à se poser est de savoir si la **faiblesse peut être levée** ou non afin d'exploiter ce potentiel.



Forces / Menaces : une question stratégique



Comment **employer vos atouts** pour vous défendre face à la menace identifiée ?



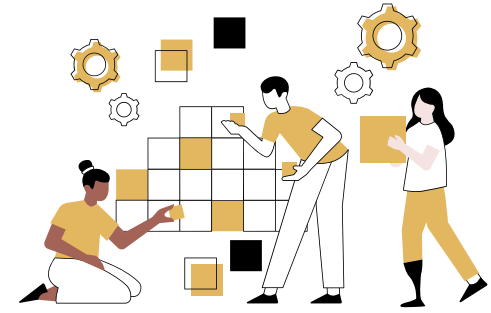
Faiblesse / Menaces : situation potentiellement dangereuse.



Evaluez le risque pour savoir s'il est nécessaire d'organiser la défense et dans l'affirmative, définir comment procéder.

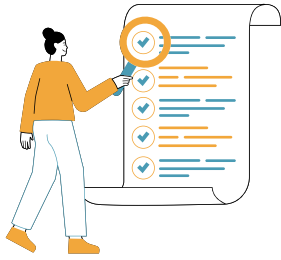
DE CES ÉLÉMENTS RESSORTIRONT VOTRE PROBLÉMATIQUE

À l'aide de cet outil et en cohérence avec **vos buts**, vous déterminez quelles orientations stratégiques retenir :

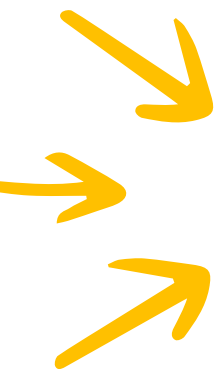


- Capitaliser sur certaines de vos forces, les **développer pour créer des avantages concurrentiels** et marquer une véritable différenciation concurrentielle,
- Combler des faiblesses pour **améliorer** votre compétitivité
- Exploiter des opportunités sur de **nouveaux segments**
- Rechercher le **leadership** sur un marché
- Miser sur la création de valeur avec des produits **innovants**
- **Neutraliser** des menaces (l'émergence de nouveaux concurrents, etc.)

Vos priorités



Garder en tête vos **buts et objectifs 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.
- Privilégiez les indicateurs quantitatifs plutôt que qualitatifs. Ils sont beaucoup plus opérationnels et vous permettront de prendre des décisions plus facilement.
- Hiérarchisez les faits de façon à pouvoir prioriser vos décisions. Encore une fois, passez-les en revue à la lecture de vos buts pour conserver un déroulé cohérent de la démarche.

Grâce à cette approche, vous serez en mesure de créer des stratégies pertinentes pour exploiter un nouveau potentiel ou bien développer un gisement existant.

Vous serez également à même d'anticiper une menace pesant sur votre activité.

Enfin, au-delà de l'intérêt opérationnel de cette méthodologie, en adoptant cette démarche, vous affûterez votre capacité d'analyse et d'évaluation de votre activité. Vous apprendrez à vous **poser les bonnes questions** et à savoir comment trouver des **réponses pertinentes**.

La problématique

Elle est toujours sous forme de question pour enfin y répondre.

Comment dynamiser le nouveau plateau musculation/training et palier à la demande de nouveauté au sein de la salle ?

Comment pouvons-nous rassembler les parents et enfants autour d'activités sportives et ludique ?

