

Nous retrouver : www.conseilorga.com

Le SWOT, Mode d'emploi

L'analyse SWOT est un cadre pour analyser les forces et faiblesses, les opportunités et les menaces auxquelles une entreprise est confrontée. Ceci doit l'aider à se concentrer sur ses forces, à réduire au minimum ses faiblesses, et à profiter le plus possible des opportunités disponibles. ♦

Le terme SWOT vient de l'anglais :

Strengths (Forces)

Weaknesses (Faiblesses)

Opportunities (Opportunités)

Threats (Menaces)

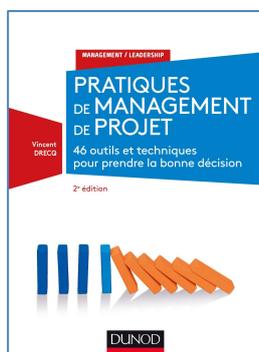
La revue des forces et des faiblesses se focalise exclusivement sur des opérations internes à l'entreprise. Quant à la revue opportunités et des menaces, elle se focalise sur le marché extérieur et sur les facteurs externes à l'entreprise ayant une influence sur l'activité de l'entreprise.

Nous vous conseillons d'utiliser le guide ci-dessous pour animer les ateliers de Brainstorming dans les phases de réflexions stratégiques,...

Le SWOT est souvent utilisé comme démarche structurée de réflexion en groupe. Elle permet aux membres d'un projet d'exprimer leurs expériences, espoirs et inquiétudes par rapport au projet ou à son organisation.

SWOT peut servir à toutes les phases du cycle de vie du projet. Elle est utilisée le plus souvent pour l'auto-évaluation de l'organisation projet et pour la planification.

Vincent Drecq



Professionnel certifié PMP, il travaille depuis plus de 20 ans dans le management de projets. Sa vision du projet est très pragmatique et orientée vers les résultats. Formateur et conférencier réputé, il aime transmettre son savoir-faire en imageant son propos.

Il est l'auteur de « Pratiques de management de projet, 46 outils et techniques pour prendre la bonne décision »

aux éditions DUNOD

Cette fiche thématique est gratuite, n'hésitez pas à la diffuser largement à votre entourage.

L'analyse SWOT est un cadre pour analyser les forces et faiblesses, les opportunités et les menaces auxquelles une entreprise est confrontée. Ceci doit l'aider à se concentrer sur ses forces, à réduire au minimum ses faiblesses, et à profiter le plus possible des opportunités disponibles

Interne	Strengths (Forces)	Weaknesses (Faiblesses)
	<p>Quels avantages avez-vous? Que faites-vous correctement? Quelles sont les ressources "appropriées" que vous pouvez utiliser ou dont vous disposez? Quelles sont les forces que d' "autres" (groupe, concurrent, client, fournisseur,...) voient chez vous ? Considérez ceci de votre propre point de vue et du point de vue de ceux avec qui vous traitez. Ne soyez pas modestes. Soyez réalistes. Si vous avez quelques difficultés avec ceci, essayez de rédiger une liste de vos spécificités. Certaines de ces dernières seront (si tout va bien) des forces! Vos forces doivent être évaluées par rapport à vos concurrents, par exemple, si tous vos concurrents fournissent des produits de haute qualité, alors un procédé de production de haute qualité n'est pas une force sur le marché, il est une nécessité.</p>	<p>Que pouvez-vous améliorer? Que faites-vous mal? Que devriez-vous éviter? Est-ce que les sociétés avec qui vous traitez perçoivent des faiblesses que vous ne voyez pas ? Vos concurrents font-ils mieux que vous ? Il est préférable d'être réaliste maintenant, et de faire face à toutes les vérités désagréables aussitôt que possible.</p>
Externe	Opportunities (Opportunités)	Threats (Menaces)
	<p>Où se trouvent les bonnes opportunités? Quelles sont les tendances intéressantes à prendre en compte? Des opportunités intéressantes peuvent provenir de choses comme celles ci : Changements de technologie et de marchés à la fois sur une échelle large et étroite Changements de la politique gouvernementale liée à votre champ d'actions Changements des modèles sociaux, profils de population, style de vie... Événements locaux Il peut être intéressant de regarder les forces et de se demander si celles-ci ne peuvent pas vous ouvrir quelques opportunités. De même, portez un regard sur vos faiblesses en vous demandant si vous ne pourriez pas finalement créer des opportunités en éliminant ces faiblesses.</p>	<p>Quels sont les obstacles auxquels vous devez faire face ? Que fait votre concurrence? Est-ce que les caractéristiques exigées pour vos produits ou vos services changent ? Est ce que les changements de technologie menacent votre position? Avez-vous des problèmes de créances ou de cash-flow? Y a-t-il une ou plusieurs de vos faiblesses qui ont pu sérieusement menacer vos affaires ?</p>

PRESTATIONS DE CONSEILORGA



CONSEIL EN GESTION DE PORTEFEUILLE PROJET

Aider à faire des choix dans l'ensemble de vos projets afin qu'ils délivrent les bénéfices attendus.



CONSEILS & MÉTHODES PROJET

Améliorer l'efficacité de la mise en œuvre des projets.



FORMATION

Former des directeurs de projet et chefs de projets et des candidats à la certification PMP®.



COACHING OPÉRATIONNEL

Accompagner les dirigeants dans leur prise de décisions et les pilotes de projets dans leur organisation.

POINTS FORTS



ADAPTABILITÉ

Nos interventions s'adaptent à votre contexte et votre environnement



ACCOMPAGNEMENT

Vous avez la garantie d'un accompagnement sur mesure, d'une expertise forte procurant une valeur ajoutée élevée



EXPERTISE

En s'appuyant sur des méthodes agiles, nous mettons en œuvre un grand nombre d'outils et techniques appropriés au contexte de nos clients



PÉRENNITÉ

Nous facilitons la montée en compétences des collaborateurs par une transmission de notre savoir de manière pédagogique



EFFICACITÉ

Nous apportons des résultats ciblés par une appropriation rapide des problématiques de l'entreprise



SITUATIONS COMPLEXES

Nous vous aidons à définir un cadre, un périmètre, des scénarios dans des environnements en profonde transformation avec une forte incertitude.



HUMAIN

Nous avons une capacité à interagir avec tout type de personne, nous respectons le rythme de chacun et possédons une capacité d'engagement pour impliquer les acteurs