

	UTILES	NUISIBLES
Origine interne	<p><b>STRENGTHS (Forces)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Atouts et avantage compétitif de l'offre par rapport au marché</li> <li><input type="checkbox"/> Capacité : ressources humaines, financières et matérielles</li> <li><input type="checkbox"/> Intelligence organisationnelle : TI, données, processus et systèmes</li> <li><input type="checkbox"/> R.H. : bonne expérience, faible taux de roulement...</li> <li><input type="checkbox"/> Finances : solvabilité, rendement, fond de roulement...</li> <li><input type="checkbox"/> Marketing : expertise, emplacement, réseau, distribution...</li> <li><input type="checkbox"/> Capacité d'innovation démontrée</li> <li><input type="checkbox"/> Accréditations, certifications, qualifications, ISO...</li> <li><input type="checkbox"/> Compatibilité d'affaires (culture, valeurs, comportement....)</li> <li><input type="checkbox"/> Leadership et vision : gestion du changement, des risques</li> <li><input type="checkbox"/> Plans et échéanciers pertinents et réalistes : transition...</li> <li><input type="checkbox"/> Meilleur prix, qualité démontrée, apporte de la valeur ajoutée</li> </ul>	<p><b>WEAKNESSES (Faiblesses)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Inconvénients et faiblesses de l'offre par rapport au marché</li> <li><input type="checkbox"/> Écart entre les capacités offertes et les besoins</li> <li><input type="checkbox"/> Faible intelligence organisationnelle : manque de fiabilité</li> <li><input type="checkbox"/> R.H. : mauvaise réputation, fort taux de roulement...</li> <li><input type="checkbox"/> Finances : « start-up », difficultés, poursuites...</li> <li><input type="checkbox"/> Marketing : manque de présence et de visibilité</li> <li><input type="checkbox"/> Manque d'innovation et de créativité</li> <li><input type="checkbox"/> Aucune accréditation, certification...</li> <li><input type="checkbox"/> Incompatibilité d'affaires (culture, valeurs, comportements...)</li> <li><input type="checkbox"/> Absence de leadership, de vision et d'engagement</li> <li><input type="checkbox"/> Plans et échéanciers incomplets ou irréalistes</li> <li><input type="checkbox"/> Prix élevé, qualité non démontrée, apporte peu de valeur.</li> </ul>
Origine externe	<p><b>OPPORTUNITIES (Opportunités)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Marché en développement / croissance</li> <li><input type="checkbox"/> Possibilité d'expansion géographique (export/import)</li> <li><input type="checkbox"/> Possibilité de convergence (concentration horizontale ou verticale)</li> <li><input type="checkbox"/> Leadership en matière de R&amp;D</li> <li><input type="checkbox"/> Innovation technologique, technique ou procédurale</li> <li><input type="checkbox"/> Large réseau d'influence et de contacts (locale / globale)</li> <li><input type="checkbox"/> Partenariats possibles (agences, réseaux de distribution...)</li> <li><input type="checkbox"/> Production supérieure : économies d'échelle (volume)</li> <li><input type="checkbox"/> Leader de l'industrie ou du marché (marque les tendances)</li> </ul>	<p><b>THREATS (Menaces)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Marché en décroissance</li> <li><input type="checkbox"/> Changements politiques, législatifs ou environnementaux</li> <li><input type="checkbox"/> Perte de ressources : humaines ou matérielles</li> <li><input type="checkbox"/> Crash économique : difficultés financières</li> <li><input type="checkbox"/> Arrivée de nouvelles technologies</li> <li><input type="checkbox"/> Entrée de nouveaux concurrents dans le marché</li> <li><input type="checkbox"/> Modification / Croissance / décroissance de la demande</li> <li><input type="checkbox"/> Guerre de prix</li> <li><input type="checkbox"/> Autres obstacles potentiels</li> </ul>