# FORMATION

# « **VENDRE SON ACTIVITE DE FREELANCE SUR LES RESEAUX SOCIAUX**»

MODULE 1

Fiche Théorique & pratique

J’analyse (rapidement) mon marché #SWOT

**Objectif de la séquence :**

« Sentir » son marché, en percevoir les principales tendances pour ancrer sa communication digitale dans cette réalité contextuelle.

Source :

https://fr.wikipedia.org/wiki/SWOT\_(méthode\_d%27analyse)

QU’EST-CE QU’UN SWOT ?

L’analyse ou matrice SWOT est un outil de stratégie d'entreprise permettant de déterminer les options offertes dans un domaine d'activité stratégique. Il vise à préciser les objectifs de l'entreprise ou du projet et à identifier les facteurs internes et externes favorables et défavorables à la réalisation de ces objectifs. SWOT a été décrit comme l'outil éprouvé de l'analyse stratégique.1 Les forces et les faiblesses sont souvent d'ordre interne, tandis que les opportunités et les menaces se concentrent généralement sur l'environnement extérieur. Le nom est un acronyme pour les quatre paramètres examinés par la technique :

Strengths (Forces) : caractéristiques de l'entreprise ou du projet qui lui donnent un avantage sur les autres.

Weaknesses (Faiblesses) : caractéristiques de l'entreprise qui désavantagent l'entreprise ou le projet par rapport aux autres.

Opportunities (Opportunités) : éléments de l'environnement que l'entreprise ou le projet pourrait exploiter à son avantage.

Threats (Menaces) : éléments de l'environnement qui pourraient causer des problèmes à l'entreprise ou au projet.

On parle aussi d'analyse FFOM (forces, faiblesses, opportunités et menaces) ou AFOM (atouts, faiblesses, opportunités et menaces).

DEFINITION

La Commission européenne définit l'analyse – ou la matrice – SWOT comme « un outil d'analyse stratégique. Il combine l'étude des forces et des faiblesses d'une organisation, d'un territoire, d'un secteur, etc. avec celle des atouts et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement. »

À ce titre, l'analyse SWOT fait partie des outils qui contribuent à l'étude de la pertinence et de la cohérence d'une action future (à court ou à long terme, générale ou circonscrite).

Dans le cadre de l'élaboration d'une décision, le but de l'approche est de faire en sorte que les décideurs prennent en compte l'ensemble des facteurs internes et externes, de manière à maximiser les potentiels des forces et des situations favorables, et à minimiser les répercussions des faiblesses et des menaces.

Dans le cadre d'une évaluation, l'analyse SWOT sert généralement à l'évaluation préalable de programmes d'action. En aidant à formaliser les points positifs et négatifs et à identifier les facteurs de son environnement pouvant influer favorablement ou défavorablement sur le déroulement du programme d'action, l'analyse SWOT permet de réduire les incertitudes et d'affiner ou d'évaluer ainsi la stratégie envisagée.

METHODE :

Conduire une analyse SWOT consiste à effectuer deux diagnostics :

1. un diagnostic **externe**, qui identifie les opportunités et les menaces présentes dans l'environnement. (…) Il peut s'agir par exemple de l'irruption de nouveaux concurrents, de l'apparition d'une nouvelle technologie, de l'émergence d'une nouvelle réglementation, de l'ouverture de nouveaux marchés, etc. Par définition, les résultats de l'analyse externe sont les mêmes pour tous les concurrents en présence ;
2. un diagnostic **interne**, qui identifie les forces et les faiblesses du domaine d'activité stratégique. Celles-ci peuvent être déterminées à l'aide d'une série de modèles d'analyse stratégique, tels que la [chaîne de valeur](https://fr.wikipedia.org/wiki/Cha%C3%AEne_de_valeur), l'[étalonnage](https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89talonnage) ([benchmarking](https://fr.wikipedia.org/wiki/Benchmarking)) ou l'analyse du tissu culturel. Il peut s'agir par exemple du portefeuille technologique, du niveau de notoriété, de la présence géographique, du réseau de partenaires, de la structure de gouvernement d'entreprise, etc. Par définition, les résultats de l'analyse interne sont spécifiques à l'organisation étudiée.

C'est la confrontation entre les deux résultats établis grâce au modèle SWOT (résultats du diagnostic externe et du diagnostic interne), qui va permettre d'alimenter l'étape suivante de formulation des options stratégiques.

## **Présentation sous forme de matrice**

Le résultat attendu se présente sous la forme d'un tableau comportant une grille composée de quatre grandes cases (cf. illustration ci-contre) :

* Verticalement : deux colonnes.
	+ Celle de gauche recueille la liste des éléments ayant une incidence positive ou favorable sur le [domaine d'activité stratégique](https://fr.wikipedia.org/wiki/Domaine_d%27activit%C3%A9_strat%C3%A9gique) étudié
	+ Celle de droite recueille la liste des éléments ayant une incidence négative ou défavorable sur le [domaine d'activité stratégique](https://fr.wikipedia.org/wiki/Domaine_d%27activit%C3%A9_strat%C3%A9gique) étudié.
* Horizontalement : deux lignes.
	+ Dans celle du haut, l'on inscrira les éléments dont l'existence est due à des causes internes, spécifiques au [domaine d'activité stratégique](https://fr.wikipedia.org/wiki/Domaine_d%27activit%C3%A9_strat%C3%A9gique) étudié. Ces éléments – dont la ou les causes sont internes – sont modifiables par l'organisation.
	+ Dans celle du bas, l'on inscrira les éléments dont l'existence est due à des causes externes (et sont donc, en général, communes à tous les concurrents). Ces éléments – dont la ou les causes sont externes – s'imposent aux dirigeants des organisations, qui n'ont sur eux aucun pouvoir.
* Le croisement des colonnes et des lignes constitue donc quatre cases, destinées à recevoir l'information pertinente.
	+ Case S ⇒ (*strengths*) : les forces (facteurs positifs d'origine interne)
	+ Case W ⇒ (*weaknesses*) : les faiblesses (facteurs négatifs d'origine interne)
	+ Case O ⇒ (*opportunities*) : les opportunités (facteurs positifs d'origine externe)
	+ Case T ⇒ (*threats*) : les menaces (facteurs négatifs d'origine externe)
* Chaque liste doit compter un nombre limité de facteurs (de trois à cinq), faute de quoi l'on n'atteindra pas la « synthèse » souhaitée.
* **Les meilleurs concepteurs de matrices SWOT s'attachent à hiérarchiser les facteurs dans chaque case :**
* Dans la case *forces*, les éléments sont classés par intensité de force décroissante : les plus forts en tête de liste
* Dans la case *faiblesses*, les éléments présentant les faiblesses les plus importantes figurent en tête de liste.
* Idem pour *opportunités* et *menaces*. »

Source :

https://fr.wikipedia.org/wiki/SWOT\_(méthode\_d%27analyse)

**Exemple de Matrice**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | LE POSITIF | LE NEGATIF |
| Origines internes au projet | POINTS FORTS DU PROJETExemples : * Un chef de projet dynamique
* Une approche originale
 | POINTS FAIBLES DU PROJETExemples :* Une équipe restreinte
* Ça ne répond pas à toute ma problématique
 |
| Origines externesau projet | OPPORTUNITES DANS LESQUELLES S’INSCRIT LE PROJETExemples : * Cette solution tombe à point car le décret XXX va être adopté
* Ce problème est dans mes objectifs annuels
 | MENACES DANS LESQUELLES S’INSCRIT LE PROJETExemples :* Le service d’à côté travaille sur une solution concurrente
* Attention baisse de budget probable
 |
|  |  |  |

Besoin d’en savoir plus ?

Voici une vidéo :

<https://www.youtube.com/watch?v=SN7AX--FCYU>

A VOUS DE JOUER !

*Pour analyser votre projet/mission nous allons travailler sur la technique de la matrice SWOT. L’analyse SWOT est un outil de stratégie d'entreprise. Il permet de préciser les objectifs de l'entreprise ou du projet et d’identifier les facteurs internes et externes favorables et défavorables à la réalisation de ces objectifs.*

* **DIAGNOSTIC INTERNE**

**Les points forts du projet et/ou de l’organisation :**

*NDR : Les caractéristiques de l'entreprise ou du projet qui lui donnent un avantage sur les autres. Exemple : des personnels motivés, un niveau important de qualification, etc.*

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Les points faibles du projet et/ou de l’organisation :**

*NDR : Les caractéristiques de l'organisation qui peuvent pénaliser le projet/les objectifs. Exemple : pas de budget pour communiquer, pas de personne formée en interne au graphisme, etc.*

-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* **DIAGNOSTIC EXTERNE**

**Les opportunités dans lesquelles s’inscrit le projet et/ou de l’organisation :**

*NDR : Les opportunités extérieures qui peuvent faciliter le projet et/ou les objectifs. Exemple : de nombreux emplois sans qualification non pourvus, une prise de conscience collective des violences faites aux femmes (#MeToo, etc.)*

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Les menaces dans lesquelles s’inscrit le projet et/ou de l’organisation :**

*NDR : Les menaces extérieures à l’organisation qui peuvent pénaliser le projet* *et/ou les objectifs. Exemple : du retard dans la répartition des subventions, une élection présidentielle qui repousse les décisions, etc.*

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Un premier avis ?**

Favorable ? Défavorable ? Une tendance ? Des points remarquables ?

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------