

La matrice SWOT

Forces

- Capacité d'innovation
- Leadership : croissance, part de marché
- Qualité : taux de satisfaction sur produit
- Compétitivité : commerciale, technologique, etc.
- Coûts fixes bas
- Employés hautement qualifiés
- Etc.

Faiblesses

- Faible capacité financière
- Faible notoriété, image de marque
- Déséquilibre du portefeuille de produits
- Grande dépendance à un fournisseur
- Base de clients réduite
- Système informatique dépassé
- Taux de rotation du personnel élevé
- Etc.

Opportunités

- Marchés ou segments en croissance
- Marchés ou segments à fort potentiel
- Nouvelles technologies
- Réglementation favorable
- Nouvelles chaînes de distribution
- Changement de comportement des consommateurs
- Etc.

Menaces

- Concurrence directe et élargie
- Nouveaux entrants
- Législation peu favorable
- Marchés matures ou en décroissance
- Chute des prix en raison d'un excès de la production
- Activité économique faible
- Etc.