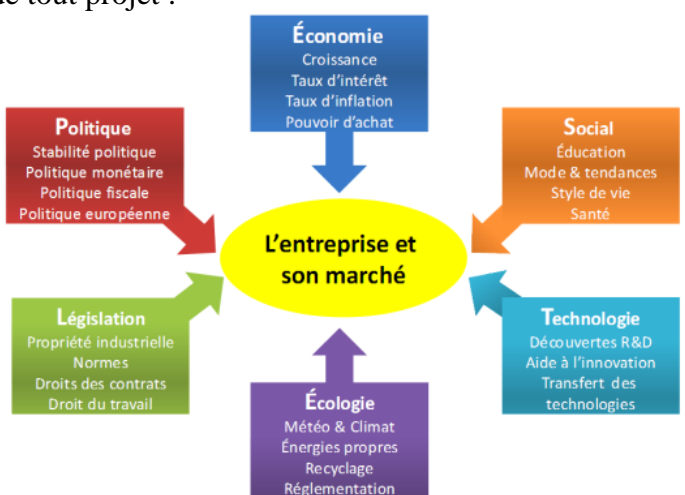



FICHES MÉTHODE – ANALYSER L'ENVIRONNEMENT DE LA PME

Afin de bien connaître son marché, une PME doit mener une analyse complète de son environnement. Le diagnostic externe et le diagnostic interne de la PME sont les deux méthodes pour établir la situation de celle-ci à un moment donné (cf. cours de CEJM) :

2.1 – Diagnostic externe

| Méthode PESTEL | Méthode PORTER |
|---|---|
| <p>La démarche appelée SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats → Forces, Faiblesses, Opportunités et Faiblesses) correspond à identifier les caractéristiques de la PME et de son environnement. Il s'agit avant tout d'un outil de planification stratégique permettant de réaliser le diagnostic externe et interne de tout projet :</p>  <p>Politique Stabilité politique Politique monétaire Politique fiscale Politique européenne</p> <p>Économie Croissance Taux d'intérêt Taux d'inflation Pouvoir d'achat</p> <p>Social Éducation Mode & tendances Style de vie Santé</p> <p>Technologie Découvertes R&D Aide à l'innovation Transfert des technologies</p> <p>Écologie Météo & Climat Énergies propres Recyclage Réglementation</p> <p>Législation Propriété industrielle Normes Droits des contrats Droit du travail</p> <p>Simon Taboury, www.creer-mon-business-plan.fr</p> | <p>C'est une étape afin de réaliser une analyse du micro-environnement de la PME à travers la méthode des 5 forces (+1) concurrentielles toutes interconnectées entre elles :</p>  <p>www.managementvisuel.fr</p> <p><u>Concrètement :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. le pouvoir de négociation des clients : quelle influence ont les clients sur le marché ? Ont-ils la capacité de mettre la pression sur la PME pour revoir les prix à la baisse ? 2. le pouvoir de négociation des fournisseurs : les fournisseurs contrôlent-ils le marché ? Sont-ils organisés entre eux ? 3. la menace des produits ou services de substitution : quels risques peut entrevoir la PME par des produits de substitution ? 4. la menace d'entrants potentiels sur le marché : un secteur qui connaît de fréquentes entrées réduit la profitabilité potentielle des PME présentes. Entre-t-on facilement sur tel marché ou pas ? 5. l'intensité de la rivalité entre les concurrents : comment se passe la compétition entre la PME et ses concurrents ? |

2.2 – Diagnostic interne

Le collaborateur doit analyser les ressources et compétences de la PME dans le but de mettre en avant ses forces et ses faiblesses pour prendre des décisions stratégiques.

Cette fiche méthode doit être vue avec le cours de CEJM.