



ACTIVATION DE MARQUES

SWOT

**Modèle de SWOT à personnaliser en fonction du votre
(ou de ceux des autres)**

FORCES

- ★ Ambiance générale, travail en équipe
- ★ Ancienneté et expérience de l'équipe
- ★ Flexibilité de l'entreprise
- ★ Engagement et confiance des collaborateurs
- ★ Force commerciale : taille de l'équipe, efficacité
- ★ Proximité client grâce à l'implantation des agences
- ★ Management du changement
- ★ État d'esprit solidaire et d'entraide dans l'entreprise
- ★ Culture de l'entreprise : avancer ensemble, conquête
- ★ Spécialiste dans le secteur

- ★ Image de l'entreprise favorable, positive et notoriété sur le marché
- ★ Profondeur de gamme et catalogue complet (*multi produit, multi marque*)
- ★ Taille PME (*état d'esprit*)
- ★ Forte capacité d'adaptation au marché et au changement
- ★ Expérience et historique sur le secteur
- ★ Facilité à créer de nouveaux services grâce à la taille de l'entreprise
- ★ Capitalise sur l'humain



FAIBLESSES

- ★ Manque de cadre dans la communication interne
- ★ Limite de l'agilité (*flexibilité*)
- ★ Fiabilité des processus de travail (*global*)
- ★ Manque de digitalisation
- ★ Fonctionnement en silo (*manque de transversalité entre service*)
- ★ Manque de place : stock et bureau
- ★ Fiabilité du stock (*manque de confiance sur le stock*)
- ★ Manque de temps (*impression d'être dans le « rush »*)
- ★ Manque de contrôle et de cadre sur la mise en place des processus

- ★ Manque de mise à jour des processus
- ★ Manque de compétences et formations des collaborateurs : tous les services (*commercial, compta, finance, marketing digital*)
- ★ Recrutement à compléter sur des compétences extérieures
- ★ Pas de stratégie commerciale
- ★ Politique de prix et marge haute
- ★ Dépendance de la logistique (*transport*) aux services externalisés
- ★ Responsabilisation des collaborateurs
- ★ Pas assez conscience du potentiel de l'entreprise



OPPORTUNITÉS

- ★ Attractivité du secteur / de l'entreprise (*recrutement*)
- ★ Prise de conscience collective sur l'environnement : essor des énergies renouvelables (*BtoC*)
- ★ Réglementation favorable : décret
- ★ Marché de spécialiste
- ★ Marché BtoB en demande de service : accompagnement, offre, formation
- ★ Nouvelles technologies du secteur
- ★ Être à la pointe de la réglementation
- ★ Démocratisation de l'utilisation de services externalisés (*compétences, outils*)
- ★ Potentiel inexploité sur toiture, friche militaire en France
- ★ Chantier tertiaire
- ★ Objectif de transition énergétique en France (*32% d'ici 2030*) et de réduction d'émission de CO₂



MENACES

- ★ Difficulté d'approvisionnement
- ★ Marché se transforme vers la phase de maturité
- ★ Concurrence qui se concentre
- ★ Nouveau entrant : Grand Groupe
- ★ Dépendance à la production chinoise
- ★ Risque des guerres de prix
- ★ Indépendance des revendeurs du secteur
- ★ Risque de perte d'image du secteur
- ★ Réglementation qui évolue rapidement
- ★ Rater les occasions technologiques
- ★ Crise sanitaire Covid-19
- ★ Mauvaise image du secteur
- ★ Pénurie de main d'œuvre sur le recrutement en logistique
- ★ Évolution dans les modes de commercialisation (*online ?*)





UNIGMA

ACTIVATION DE MARQUES

+33 430 370 690

contact@unigma.fr

unigma.fr