

# Faire une analyse SWOT

# Qu'est-ce que le SWOT

Le SWOT va en fait vous permettre de prendre les bonnes décisions et d'avoir un rendu graphique d'une situation, ce qui va vous aider à décider ce que vous devez faire.

Il va vous permettre de rassembler toutes vos forces, faiblesses, opportunités et menaces, l'acronyme du SWOT en anglais c'est Strengths, Weakness, Opportunities, Threats.

Vos forces et vos faiblesses sont internes, elles sont à l'intérieur tandis que vos opportunités et menaces sont à l'externe, elles sont à l'extérieur de vous, elles sont dans l'environnement.

# Comment remplir le SWOT

Bien sùre vous n'allez pas mettre tout, vous allez mettre uniquement les éléments essentiels et super importants. Le SWOT n'est pas là pour lister cinquante éléments, il est là pour lister les éléments les plus saillants, il y en a peut-être cinq voir sept grand maximum. Dans ces éléments-là vous devez mettre des polices de caractères différentes selon l'importance, c'est-à-dire quelque chose qui est très important vous allez le mettre en très grand.

Il faut que visuellement vous puissiez faire ressortir quelque chose.

# Un SWOT utile

Là vous avez donc vos aspects graphiques qui vous permettent tout de suite avoir un point sur la situation et vous saurez tout de suite où vous devez porter vos efforts et qu'est ce qui est vraiment important.

N'ayez pas peur d'avoir un SWOT déséquilibré, c'est-à-dire que vous pouvez avoir plus de forces que de faiblesses, vous pouvez avoir plus de menaces que d'opportunités, le but c'est de faire ressortir la situation et d'avoir quelque chose qui dise quelque chose. Si vous avez autant de forces que de faiblesses, autant de menaces que d'opportunités ça ne ressort rien, ça ne dit pas où vous devez aller, ça c'est important.

# Présenter son SWOT

Alors, il a une manière de présenter son SWOT à l'orale, on ne va pas faire la manière forces, faiblesses, opportunités. Menaces, ça, ce n'est pas très intéressant et ça ne va pas faire ressortir une décision, on va plutôt, raconter une histoire.

# Présenter son SWOT

Qu'est-ce que c'est raconter une histoire, alors, c'est tout simplement commencer par ce qui ne vas pas, voilà on est sur un marché actuellement, on est sur tel secteur d'activité, il y a nos concurrents qui sont en train de lancer une nouvelle offre, on est pas présent dans tel domaine, on as pas adopté les nouvelles technologies, bref on a une menace pourtant on a quelque chose de bien et là, on passe aux opportunités, c'est un marché qui est en croissance de 20 % et pour atteindre ces éléments-là, notre problème c'est qu'on as pas de trésorerie, on as pas les gens, ou on as pas la formation, on as pas ceci, donc on scénarise, on raconte véritablement une histoire et ça, ça nous permet d'être crédible et de prendre les bonnes décisions rapidement.