

# S

# W

# O

# T

## STRENGTHS\*

---

1. Equipe technique polyvalente
2. POC en cours avec Vermines (CTRL Zèbre)
3. Intérêt de grands éditeurs (Gigamic, Iello)
4. Expertise en développement numérique
5. Modèle économique diversifié (développement, % sur les microtransactions, parts sur les ventes des jeux)

***\*Forces***

## WEAKNESSES\*

---

1. Budget limité
2. Manque de compétences (artistiques, réseaux, etc.)
3. Équipe restreinte (3 personnes)
4. Manque de notoriété
5. Processus opérationnels à peaufiner

***\*Faiblesses***

## OPPORTUNITIES\*

---

1. Marché en forte croissance
2. Demande croissante pour les solutions numériques
3. Potentiel d'expansion internationale
4. Innovation technologique
5. Partenariats potentiels avec grands éditeurs

***\*Opportunités***

## THREATS\*

---

1. Concurrence croissante
2. Évolution rapide des technologies
3. Réticence des éditeurs traditionnels
4. Contraintes réglementaires (RGPD, etc.)
5. Risque de copie du concept

***\*Menaces***

# STRENGTHS & OPPORTUNITIES

ID DE STRATÉGIE	S	O	NOM DE LA STRATÉGIE	DÉSCRIPTION	IMPLÉMENTATION	KPIS
SO-1.1	S2	O1	Expansion Rapide	Utiliser le POC Vermine comme vitrine pour attirer d'autres éditeurs	Programme de partenariat	Nombre de nouveaux contrats
SO-2.1	S3	O5	Alliance Stratégique	Développer des partenariats exclusifs avec les grands éditeurs	Partenariat exclusif	Nombre de partenariats signés
SO-3.1	S5	O2	Monetisation	Optimiser les revenus via différents modèles économiques	Système de pricing flexible	ARPU, Taux de conversion
SO-4.1	S4	O4	Innovation Technique	Exploiter l'expertise technique pour développer des solutions innovantes	Créer une équipe R&D dédiée	Nombre d'innovations brevetées

# STRENGTHS & THREATS

ID DE STRATÉGIE	S	T	NOM DE LA STRATÉGIE	DÉSCRIPTION	PLAN DE DÉFENCE	MONITORING
ST-1.1	S1	T2	Veille Tech Active	Maintenir une avance technologique	Programme de formation continue	Benchmark technologique
ST-2.1	S4	T1	Différenciation Technique	Se différencier par l'excellence technique	Développement features uniques	Analyse concurrentielle
ST-3.1	S3	T5	Propriété intellectuelle	Protéger la propriété intellectuelle via les partenariats	Accords d'exclusivité	Nombre de brevets déposés Nombre d'accords obtenu
ST-4.1	S5	T3	Adoption Progressive	Faciliter la transition vers le numérique	Programme d'intégration progressif	Taux de conversion de prospects

# WEAKNESSES & OPPORTUNITIES

ID DE STRATÉGIE	W	O	NOM DE LA STRATÉGIE	DÉSCRIPTION	PLAN DE DÉVELOPPEMENT	INDICATEURS DE PROGRÈS
WO-1.1	W1	O5	Financement Stratégique	Lever des fonds via les éditeurs partenaires	Plan de financement	Montants levés
WO-2.1	W2	O4	Sous-Traitance Externalisée	Collaborer avec des studios et freelances experts dans leur domaine	Programme recrutement	Qualité de production
WO-3.1	W3	O1	Croissance Contrôlée	Recruter stratégiquement selon la croissance	Plan RH	Taille de l'équipe
WO-4.1	W4	O2	Marketing Digital	Développer la notoriété via le digital	Stratégie marketing	Notoriété de la marque

# WEAKNESSES & THREATS

ID DE STRATÉGIE	W	T	NOM DE LA STRATÉGIE	DÉSCRIPTION	PLAN DE DÉFENCE	INDICATEURS DE RISQUE
WT-1.1	W1	T1	Focus Niche	Se concentrer sur des segments spécifiques	Stratégie ciblée	Part de marché niche
WT-2.1	W2	T2	Sous-Traitance Externalisé	Collaborer avec des partenaires experts dans leur domaine	Accords partenaires	Qualité de production
WT-3.1	W3	T4	Conformité Agile	Adapter les processus aux réglementations	Veille, formation et respect des standards	Niveau conformité
WT-4.1	W4	T5	Pionnier sur le marché	Capitaliser sur l'avance initiale	Réduire le délai de mise sur le marché	Avantage concurrentiel