**PORTER - 5 forces**

**1. Menace des nouveaux entrants (Modérée)**

* **Barrières à l'entrée** : Modérées. Bien que le développement d'une solution multiplateforme (application mobile, site web, USSD) nécessite des compétences techniques et un investissement, les barrières à l'entrée sur le marché des services numériques ne sont pas excessivement élevées. Des concurrents pourraient entrer sur le marché avec des offres similaires.
* **Fidélité à la marque et confiance** : Faible-Modérée. La confiance joue un rôle important dans ce secteur, et une nouvelle plateforme pourrait avoir du mal à instaurer rapidement cette confiance. Cependant, si les nouveaux entrants offrent des fonctionnalités améliorées ou des prix plus attractifs, ils pourraient capter une part de marché.
* **Économies d'échelle** : Faibles. Étant donné que le service repose sur la mise en relation des utilisateurs avec des artisans, l'augmentation de l'échelle n'apporte pas nécessairement d'avantages en termes de coûts, ce qui signifie que les nouveaux entrants ne sont pas confrontés à des désavantages économiques importants.

**2. Pouvoir de négociation des fournisseurs (Faible)**

* **Artisans en tant que fournisseurs** : Faible. Les artisans dépendent de la plateforme pour leur visibilité et les opportunités d'emploi, ce qui limite leur pouvoir de négociation. Avec un accès à une plus grande base de clients, ils sont susceptibles de rester engagés sur la plateforme.
* **Plateformes alternatives** : Modéré. Les artisans pourraient passer à des plateformes alternatives ou compter sur les réseaux de recommandations traditionnels s'ils estiment obtenir de meilleures conditions. Toutefois, des plateformes comme la vôtre offrent des moyens plus efficaces et organisés d'atteindre les clients, réduisant ainsi leur envie de partir.

**3. Pouvoir de négociation des clients (Modéré-Élevé)**

* **Choix des clients** : Modéré-Élevé. Les clients disposent de plusieurs alternatives, telles que les recommandations personnelles, les annuaires téléphoniques traditionnels ou des plateformes concurrentes, ce qui leur confère un pouvoir de négociation significatif.
* **Sensibilité au prix** : Élevée. De nombreux clients, en particulier dans les segments à faible revenu, peuvent être sensibles au coût des services. Si la plateforme ou les artisans sont perçus comme étant trop chers, les clients peuvent choisir des alternatives moins coûteuses ou négocier des prix plus bas.
* **Coûts de changement** : Faibles. Le coût de passer d'une plateforme à une autre ou de trouver des artisans par d'autres moyens (par exemple, recommandations, réseaux sociaux) est faible pour les clients, augmentant ainsi leur pouvoir de négociation.

**4. Menace des substituts (Modérée-Élevée)**

* **Canaux alternatifs** : Modérée-Élevée. Les méthodes de recommandation traditionnelles, le bouche-à-oreille, ou même les groupes locaux sur les réseaux sociaux peuvent servir de substituts à la plateforme. De nombreuses personnes continuent de se fier aux réseaux personnels pour embaucher des artisans, ce qui constitue une menace.
* **Marché informel** : Élevée. Dans de nombreuses régions, le marché informel est fort, où les artisans opèrent sans utiliser de plateformes numériques, s'appuyant uniquement sur leur réputation locale et les recommandations. Cela représente une menace importante pour l'adoption, notamment dans les zones rurales.
* **Auto-prise en charge** : Modérée. Certains clients peuvent choisir de réaliser les tâches eux-mêmes plutôt que de faire appel à des professionnels, en particulier pour des travaux simples, réduisant ainsi le besoin des services de la plateforme.

**5. Rivalité concurrentielle (Modérée)**

* **Concurrents directs** : Modérée. Il existe probablement d'autres plateformes numériques offrant des services similaires, tels que les annonces classées, les tableaux d'offres d'emploi, ou d'autres places de marché qui connectent artisans et clients.
* **Différenciation** : Modérée. La valeur unique de votre plateforme réside dans son approche multiplateforme (application mobile, site web et USSD), sa tarification transparente, ses artisans vérifiés et ses avis utilisateurs. Toutefois, les concurrents pourraient offrir des fonctionnalités similaires, intensifiant ainsi la concurrence.
* **Fidélité des clients** : Modérée. Étant donné que la confiance et la fiabilité sont des facteurs clés pour embaucher des artisans, une plateforme avec de meilleures évaluations, un meilleur service client ou plus d'artisans pourrait obtenir un avantage concurrentiel, augmentant ainsi la rivalité.
* **Saturation du marché** : Faible-Modérée. Bien que le marché de la mise en relation des artisans avec les clients soit en croissance, en particulier dans des régions en développement comme l'Afrique, il n'est pas encore totalement saturé. Cela offre des possibilités de croissance tout en invitant à une concurrence accrue.