

Inspiré par *The Art of War*, SunTzu

Une des idées principales de ce livre est de bien se connaître soi-même ainsi que son ennemi pour pouvoir gagner une guerre. En d'autres termes, connaissez vos concurrents et votre entreprise pour gagner des ventes. Pour réussir, il est primordial de connaître vos forces et faiblesses ainsi que celles de vos concurrents.

Identifiez vos forces et faiblesses, ainsi que celles de vos concurrents.

Remplissez votre matrice SWOT.

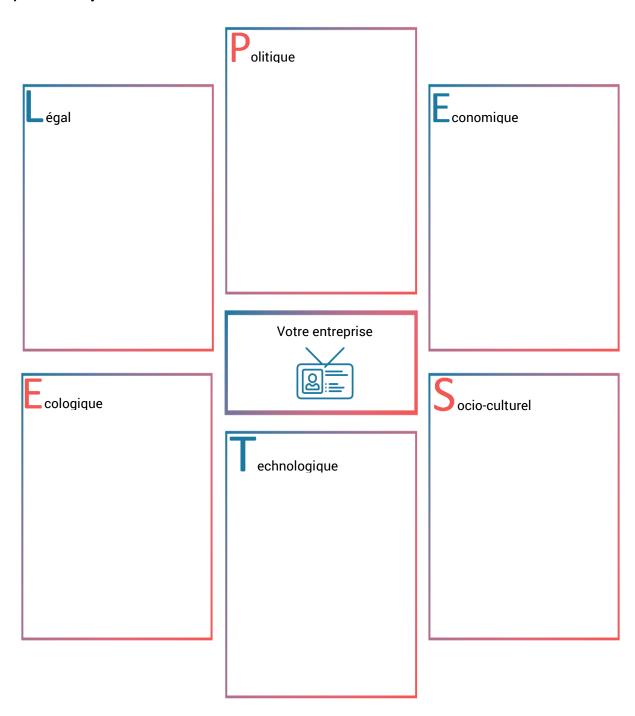
Forces			Faiblesses
	27	22	

Opportunités			Menaces



Inspiré par *The Art of War*, SunTzu

Remplissez l'analyse PESTEL.





Inspiré par *The Art of War*, SunTzu

Déterminez les 5 forces de Porter.	
Intensité de la concurrence	
Douvoir de pégogiation des clients	
Pouvoir de négociation des clients	
	~ m
Nouveaux entrants	
	(NEM)
Produits de substitution	
Pouvoir de négociation des fournisseurs	
	المالية
	71



Inspiré par *The Art of War*, SunTzu

Tracez vos groupes stratégiques.					
<u>†</u>					
Grâce à cet exercice, vous devriez avoir :					
Défini votre matrice SWOTEtabli le PESTEL et les forces de Porter pesant sur votre société					
☐ Identifié les groupes stratégiques					
Notes personnelles :					