|  | **Facteurs Positifs** | **Facteurs Négatifs** |
| --- | --- | --- |
| **Diagnostic Interne** | **FORCES** | **FAIBLESSES** |
| Exemples :   * Une forte notoriété ; * Un doublement de son chiffre d'affaires lors du dernier exercice ; * Un fichier client très vaste ; * Une présence internationale ; * Une page Facebook comptant 1 million d’abonnés ; * Une qualité supérieure ; * Un prix accessible ; * Des fonctionnalités innovantes... | Exemples :   * Une diminution des ventes au dernier trimestre ; * Une baisse de la fréquentation du site web ; * Une gamme de produits qui dégage une marge faible ; * Une faible notoriété ; * Un produit bénéficiant d'une distribution limitée ; * Un produit daté, ringard... |
| **Diagnostic Externe** | **OPPORTUNITÉS** | **MENACES** |
| Exemples :   * Un changement dans la législation favorable à l'activité ; * Le développement de la vente sur internet pour une catégorie de produit ; * L'ouverture à la concurrence d'un marché public ; * La faillite d'un concurrent ; * L'ouverture économique d'un nouveau pays... | Exemples :   * Un concurrent en forte croissance qui gagne des parts de marché ; * Des consommateurs qui évoluent (ex : la montée du véganisme est une menace pour les producteurs de viande) ; * Une baisse du pouvoir d'achat des acheteurs (en cas de crise économique, par exemple) ; * Des mesures juridiques ou politiques contraignantes... |

[](http://www.codeur.com/)