

Outil d'analyse de l'offre et de la demande

L'analyse de l'offre et de la demande fait partie d'une démarche de planification stratégique complète. Il s'agit de s'assurer que vous répondez toujours de la meilleure façon qui soit aux besoins des clients visés, car le marché et les habitudes des consommateurs changent rapidement.

Une analyse du marché, réalisée de façon ponctuelle ou en continu, portera sur les tendances, la concurrence, les menaces et les occasions.

Une analyse de l'offre permettra de confirmer quels sont les besoins des clients, ce qui les aide, ce qu'ils veulent accomplir et ce qu'ils ne veulent pas.

Les outils présentés ne constituent pas une revue exhaustive, mais ils permettront de jeter des bases solides pour une analyse de l'offre et de la demande.

Environnement externe

Trois volets majeurs dans la collecte d'informations pour le diagnostic de l'environnement externe, c'est-à-dire le marché

Il est important de s'assurer de réfléchir aux éléments suivants pour demeurer agile et proactif. Le fait de mettre sur papier les informations permet de les partager avec votre équipe et de vous assurer que tous comprennent la situation et y réagissent de concert. Vous pouvez utiliser les tableaux des pages suivantes pour rassembler les informations.

Environnement d'affaires

PESTEL

- Politique
- Économique
- Social
- Technologique
- Environnemental
- Légal

Marché

- Identification des marchés
- Attrait des marchés
- Structure des marchés : du fournisseur aux clients
- Tendances et moteurs de la demande
- Segmentation et analyse des clients et des produits
- Réseaux de distribution

Concurrence

- Structure de la concurrence et tendances
- Comparaison de la performance des concurrents
- Profil des principaux concurrents
- Meilleures pratiques
- Facteurs clés de succès

Modèle PESTEL

Le modèle PESTEL est un outil utilisé pour analyser et surveiller les facteurs macro-environnementaux qui ont une incidence sur une organisation.

Saisissez l'information la plus importante qui pourrait avoir un impact sur l'entreprise, qu'il s'agisse d'une menace ou d'une occasion pour celle-ci. Remplissez les sections pertinentes au moyen d'informations factuelles complètes.

Facteurs	
Politique	
Économique	
Social	
Technologique	
Environnemental	
Légal	

Changements dans le marché

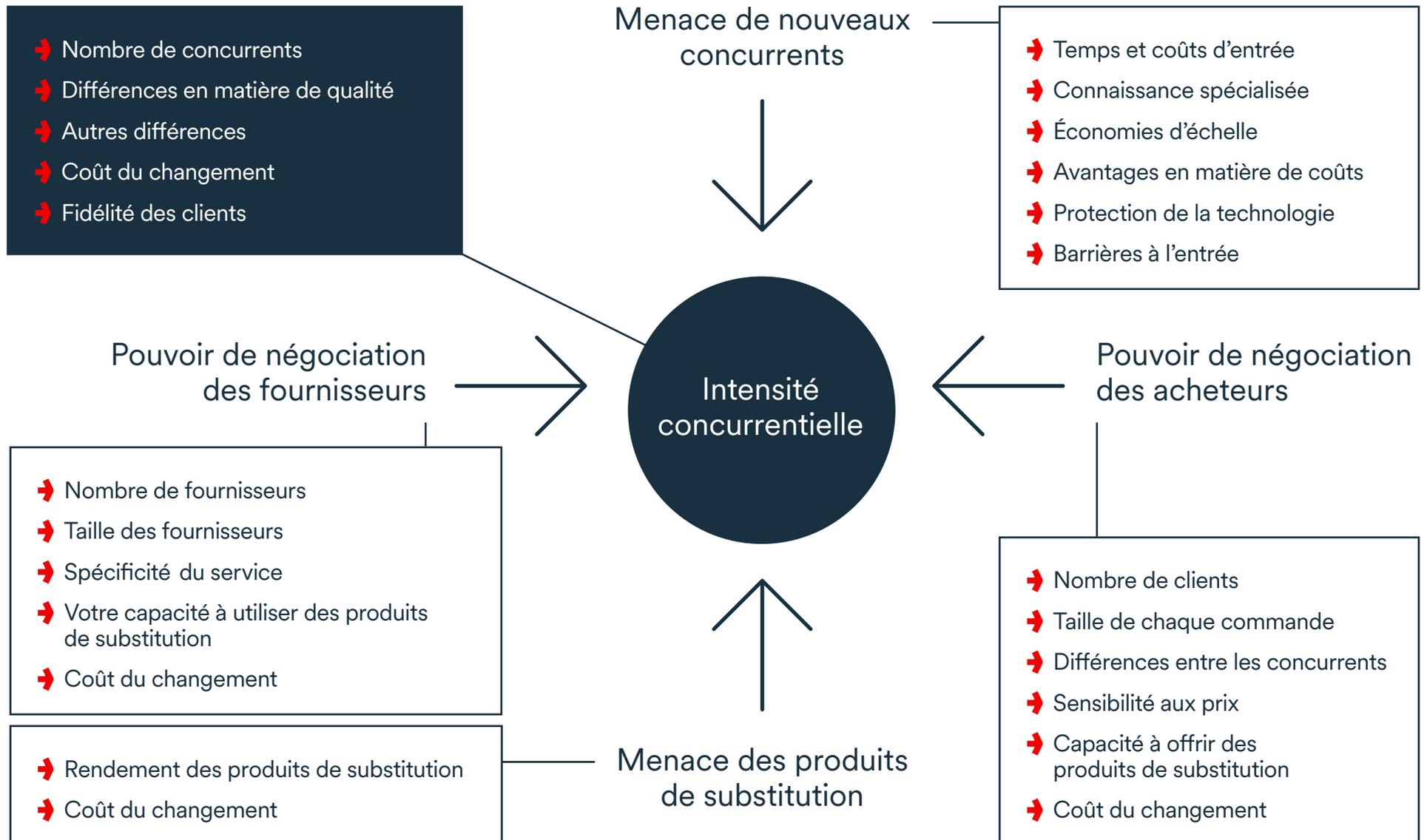
Possibilités et menaces externes

Les marchés évoluent rapidement, et les habitudes des consommateurs changent de façon surprenante. Il faut donc rester à l'affût et s'assurer de répondre à leurs besoins. Le tableau ci-dessous permet d'inscrire les éléments importants relativement aux tendances qui pourraient affecter l'entreprise et de les classer en tant que possibilité de croissance ou menace.

Tendances sectorielles	Sommaire de l'analyse Données statistiques, observations, entrevues	Possibilités	Menaces
Le marché est-il en croissance ou en décroissance?			
Qu'est-ce qui change dans le marché? Quelles sont les principales tendances?			
Qu'est-ce qui change dans le comportement de vos clients? Achètent-ils de la même façon?			
Les clients recherchent-ils les mêmes produits?			
Quels sont les facteurs de succès?			

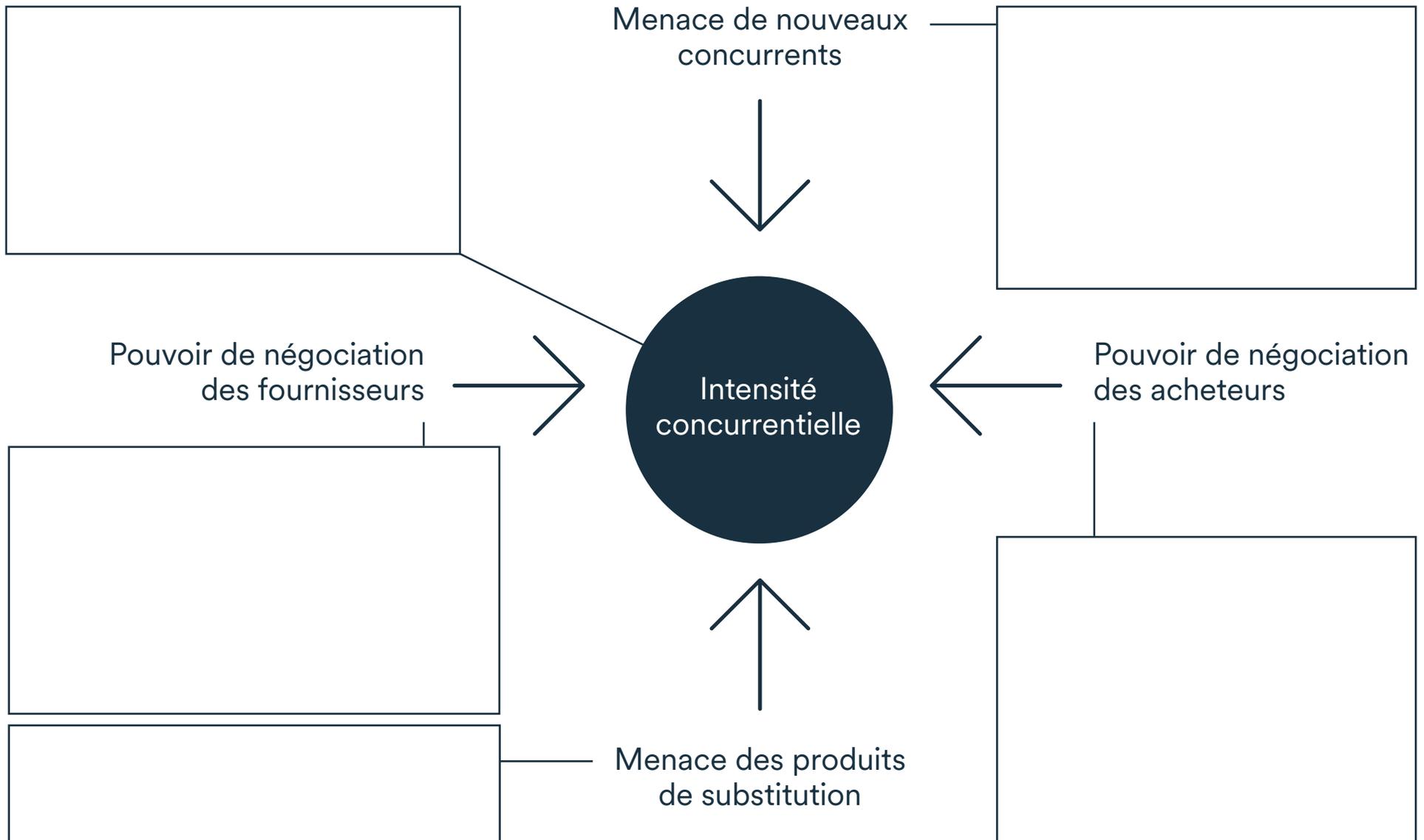
Les 5 forces de Porter

Voici une liste de points importants qui caractérisent votre environnement. Vous pouvez l'utiliser pour réfléchir et, idéalement, inscrire les réponses pour bien comprendre les forces en présence et planifier vos stratégies en conséquence.



Les 5 forces de Porter

En vous référant à la page précédente, vous pouvez entrer les points importants selon votre contexte et votre secteur d'activité.



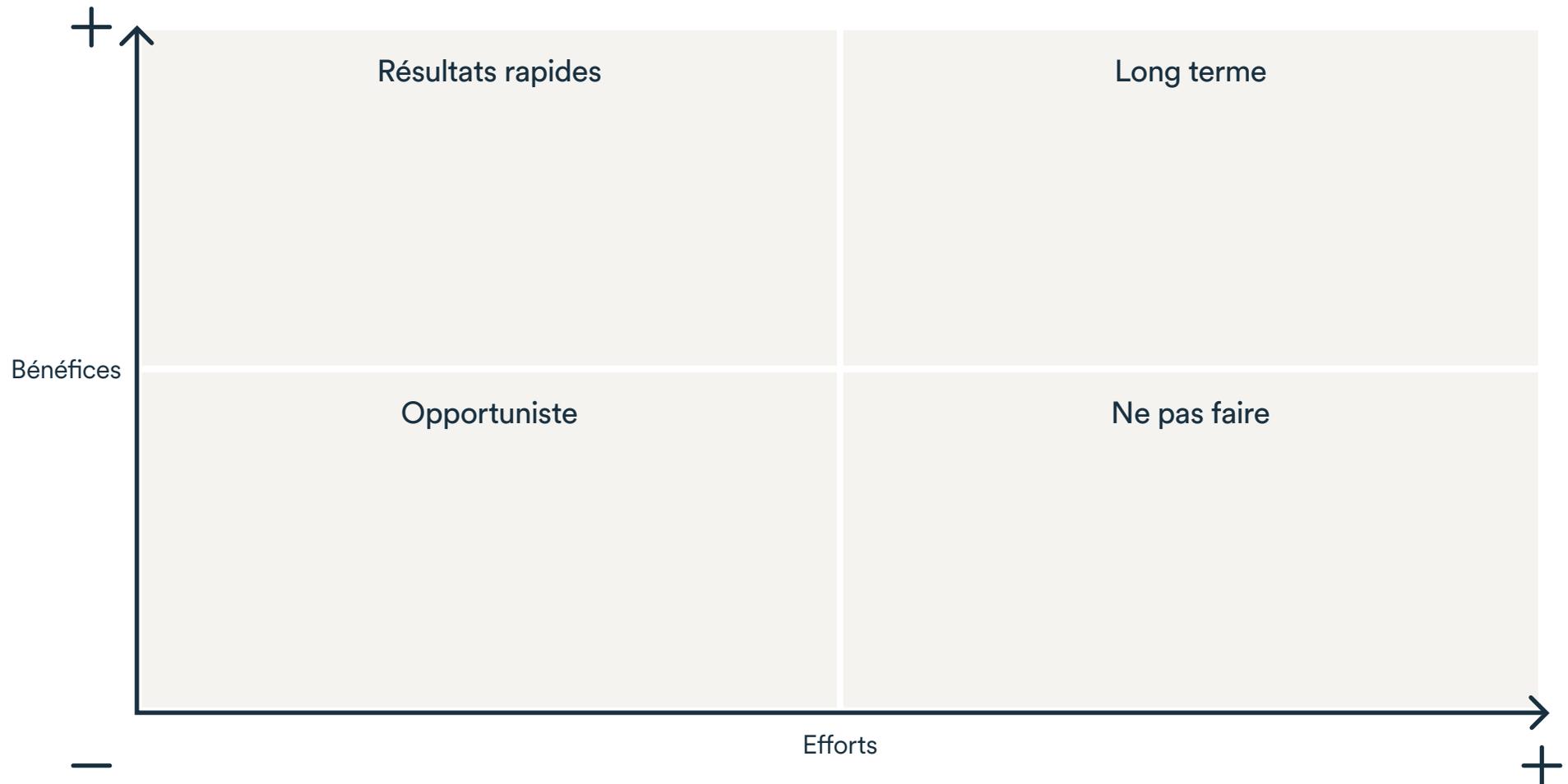
Analyse de la performance et de l'évolution des ventes de produits ou services

En remplissant ce tableau, ou en produisant un graphique pour voir l'évolution, vous serez en mesure de prendre des décisions relativement à votre offre, à vos prix, à votre approvisionnement et à vos marges. Vous pourrez plus facilement décider sur quoi mettre l'accent pour atteindre vos objectifs.

Famille de produits ou service	Cette année			L'an dernier			Commentaires
	Volume	Marge brute	Niveau de bénéfice	Volume	Marge brute	Niveau de bénéfice	
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

Feuille de route des priorités de transformation

Si votre objectif est d'entreprendre une transformation importante, vous avez probablement cerné des initiatives qui doivent être mises en place. Déterminez leur priorité en vous fondant sur les efforts qu'elles exigent et leurs bénéfices et assurez-vous de vous concentrer sur celles qui sont les plus avantageuses.



Plan d'action

Enfin, les mesures identifiées comme étant prioritaires devraient être insérées dans un plan d'action en identifiant une échéance ainsi qu'une personne responsable de leur réalisation.

Il est important de faire des suivis réguliers du plan d'action. Le plan stratégique est un document vivant qui doit régulièrement être mis à jour et adapté aux nouvelles circonstances qui se présentent.

→ [Téléchargez le plan d'action](#)

Développez un plan stratégique solide

Une saine stratégie d'affaires est essentielle à votre croissance à long terme.

Nous pouvons vous aider à définir les objectifs qui conviennent à votre entreprise et à élaborer les stratégies permettant de les atteindre, tout en nous assurant que vous disposez des capacités et des ressources adéquates pour y parvenir.

→ [Passez à l'action](#)