



Développement · Évolution & Stratégies

Pestel

Marketing & Commercial

Romain Wiser-Scherding



Les Objectifs



Ce programme vous donne les clés pour :

Positionner son entreprise sur le marché et définir les différentes stratégies possibles.

Les Compétences visées



Sensibiliser chaque participant :

A identifier, adapter, comprendre et agir sur la stratégie en fonction des variables de l'outil.

Matrice PESTEL

Table des Matières

Construire l'argumentaire	page 4
La matrice PESTEL	page 6
Les influences	page 9
Le prolongement de la matrice	page 11

POSITIONNER MON ENTREPRISE

L'analyse PESTEL

Cette étude permet à une entreprise **d'analyser les stratégies** à utiliser afin de définir son positionnement sur un marché.

A travers cette analyse vous examinerez tous les éléments susceptibles **d'affecter l'activité** de l'entreprise et vous pourrez **mesurer** le **potentiel** et **l'attractivité** de votre société sur le marché.

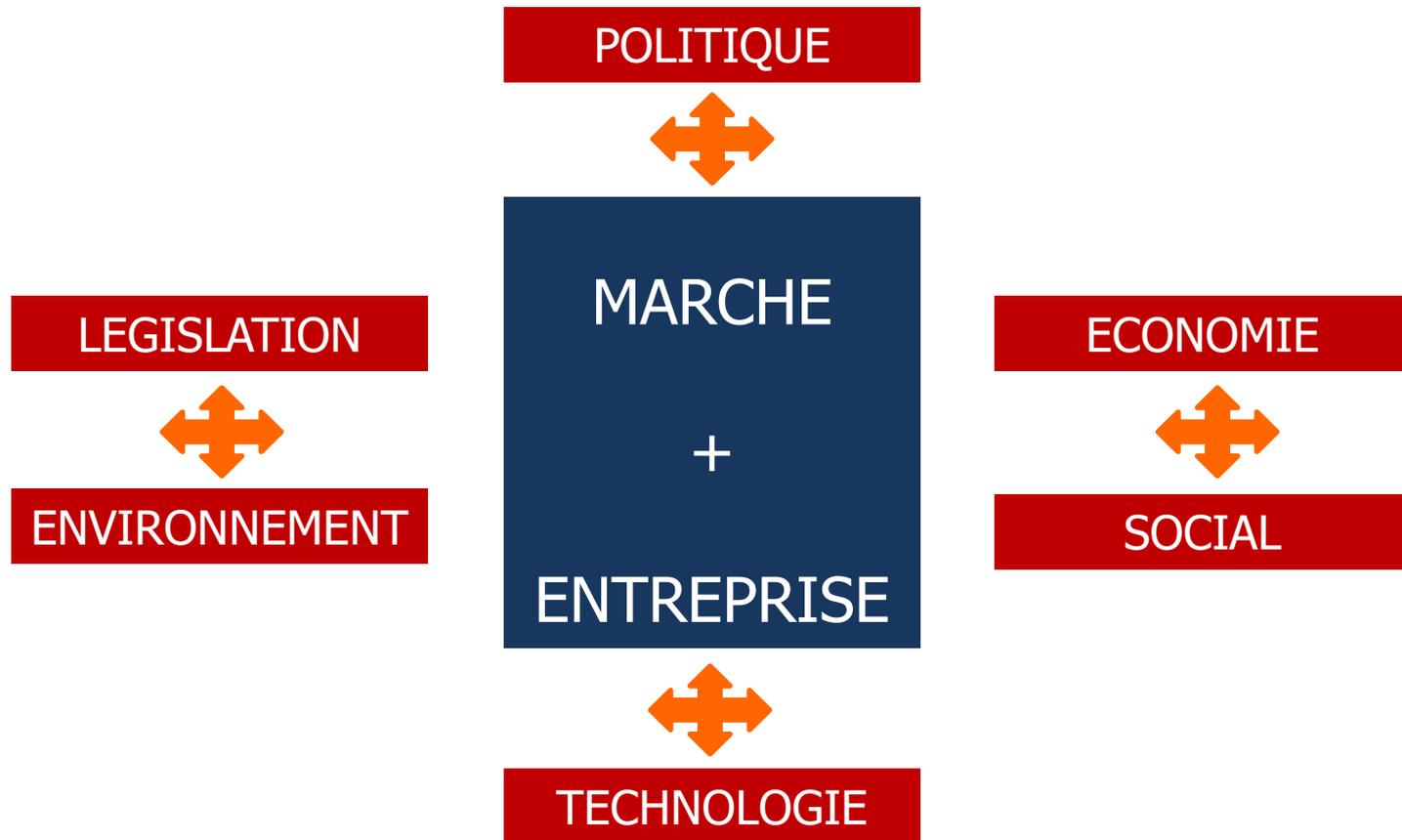
Elle se divise en six modules et vous permettra de dégager **les tendances actuelles** ou **futures** mais aussi les possibilité **d'évolution** votre activité.

La méthode PESTEL est utilisée dans un premier temps comme une liste de contrôle. En effet, il s'agit pour l'entreprise de ne surtout pas oublier de prendre en compte un facteur qui peut avoir un impact sur sa stratégie.

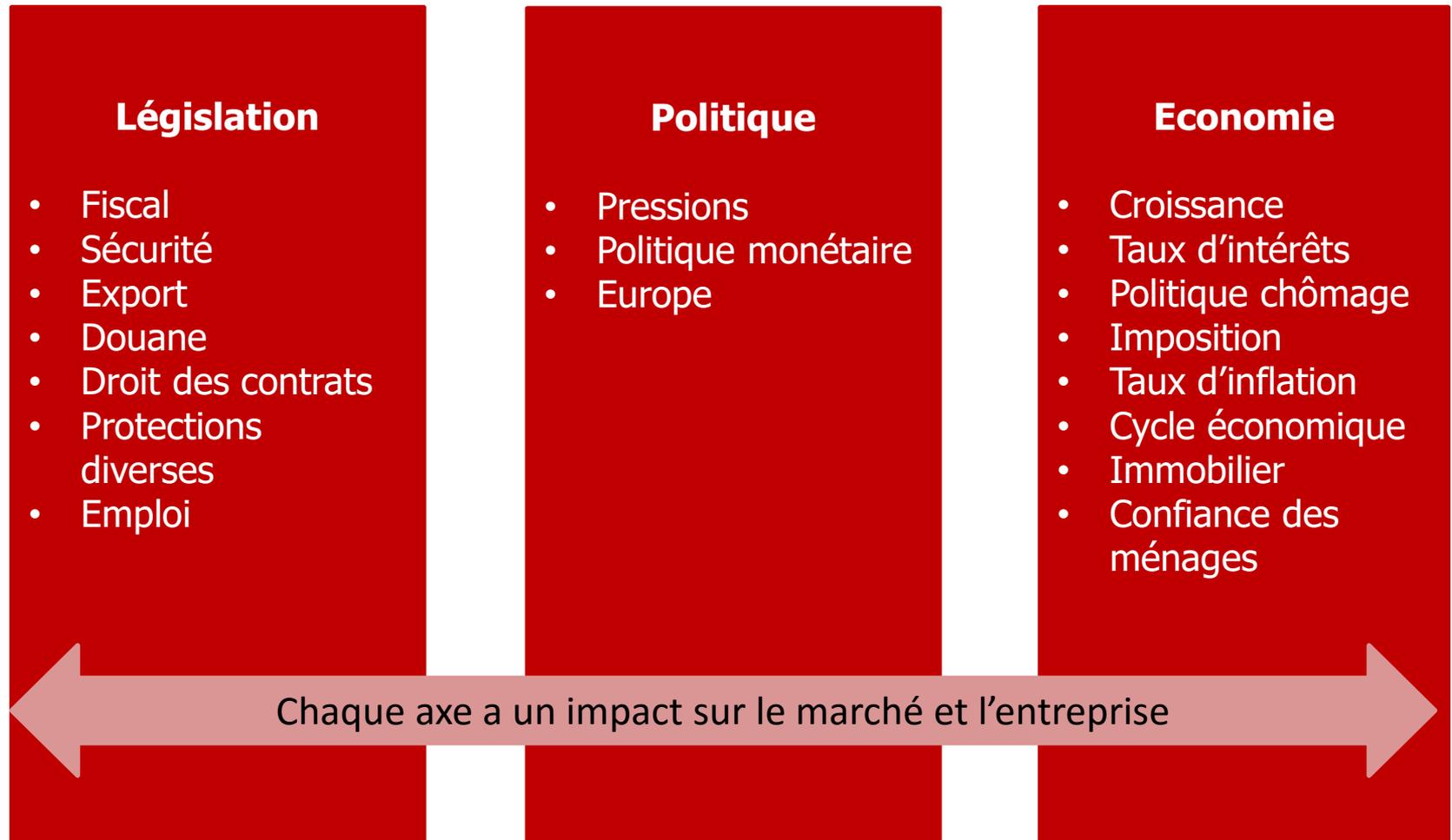
Cette méthode permet d'identifier et de classer les éléments de l'environnement en opportunités ou en menaces.

La méthode PESTEL peut s'appliquer pour l'ensemble des entreprises

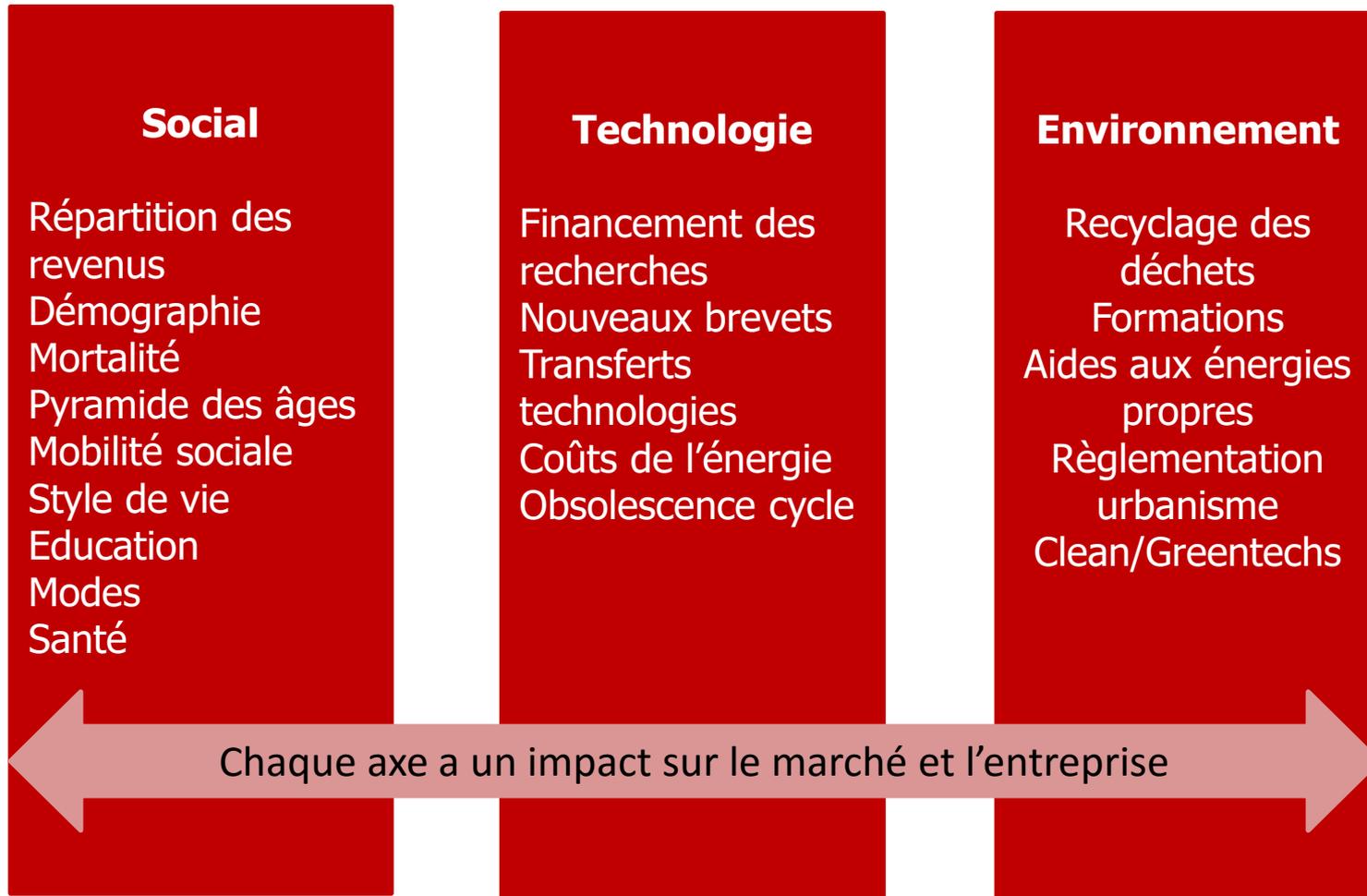
Matrice PESTEL : surveiller l'horizon



Matrice PESTEL : détail des axes



Matrice PESTEL : détail des influences



Explications des influences

POLITIQUE : toutes les législations, normes et autres facteurs politiques aussi bien au niveau national et international et qui peuvent influencer sur le développement de votre activité et votre place sur le marché.

ECONOMIQUE : il correspond à la concurrence qui existe entre vous et vos principaux concurrents, mais aussi à la conjoncture économique actuelle qui peut entraîner des changements au sein de votre entreprise (fiscalité, prix des matières premières, emploi, pouvoir et comportement d'achat, crise, etc ...)

SOCIOCULTUREL : démographie, style de vie, habitude de consommation, revenu des ménages, niveau des ménages, niveau d'éducation, etc ...

TECHNOLOGIQUE : afin d'être plus compétitif et de pouvoir se démarquer des concurrents, vous devez vous assurer d'être présent sur un marché dans lequel l'innovation est une source de développement. Au sein de votre entreprise vous devez imaginer comment financer la recherche et le développement pour permettre à votre entreprise d'être actrice du marché et pourquoi pas précurseur.

ENVIRONNEMENT : il prend en compte l'ensemble des ressources naturelles qui sont susceptible d'avoir une influence positive ou négative sur votre marché (pénurie des matières premières, coût de l'énergie, pollution, etc ...)

LEGISLATIF : il doit être pris en compte dans le déroulement et l'évolution de l'entreprise puisqu'il a un impact direct sur l'organisation et les individus qui on font partie (droit du travail, propriété industrielle, règlement sur l'emploi, etc ...)

Les prolongements de la méthode PESTEL

L'analyse PESTEL peut être utilisée pour identifier les tendances structurelles. Si une entreprise à plusieurs activités, il est évident que l'étude va devoir se porter sur chacun des DAS (Domaines d'activités stratégiques).

Pour les PME, certaines grandes tendances peuvent être vitales.

L'instabilité et la complexité de l'environnement rendent quelques fois difficile l'élaboration des grands axes de stratégie.

Alors l'entreprise élabore la méthode des scénarios. Un scénario est une représentation plausible des différents futurs envisageables.

Pour mettre en œuvre cette méthode, on procède en **3** étapes :

- Identifier les variables constantes de l'environnement
- Définir plusieurs scénarios possibles de tendances
- Les classer et déterminer les différentes stratégie associées



Développement • Evolution & Stratégies

Nos Coordonnées

Consultant

Romain WISER-SCHERDING

06 16 99 52 27

r.ws@de-s.fr

Développement • Evolution & Stratégie

16, rue des abondances
92100 Boulogne-Billancourt
contact@de-s.fr
www.de-s.fr

Conseils • Formation • Recrutement • Audit

vous souhaitez
une pleine réussite dans
l'application de cette
formation dans votre
quotidien