

## BOÎTE A OUTILS GO

### ETAPE 1 : choix de l'organisation et analyse

Choisir une organisation n'est pas simple que cela et c'est une étape très importante, car c'est en partant de l'organisation que vous allez établir une problématique, qui sera répondu en outre à l'aide du programme. Donc il faut faire son choix avec subtilité et intelligence.

Plus vous connaissez l'organisation, plus vous êtes intéressé par elle, plus vous l'aimez plus vous serez convaincant, passionné et votre étude approfondie se fera avec simplicité et rapidité, l'idée est de ne pas subir l'organisation.

Alors rappelons que l'organisation peut être de trois types : une entreprise, une association et une organisation publique.

Ainsi une fois votre organisation trouvée, il faut être sûr que vous avez fait le bon choix et que votre organisation répond bien à vos attentes, à vos besoins et vous permet de développer des problématiques. Pour cela rien de plus simple il suffit d'analyser votre organisation en passant par les outils que vous trouverez ci-joint.

Votre organisation, votre choix :

Choix personnel (envie, passion, connaissance...)

Choix relationnel (membres de votre famille ou des connaissances y travaillent ou connaissent...)

Quelle est cette organisation :

Type :  Entreprise privée –  Association –  Organisation publique

Raison de votre choix de cette organisation :

Selon vous quelles sont les problématiques rencontrés par cette organisation (que pensez-vous démontrer à travers cette organisation :

## Outil 1 : Présentation de l'organisation choisie

Dénomination sociale de l'organisation choisie :

### **A. Bref rappel historique**

⇒ Date de création de l'organisation :

⇒ Évènements importants depuis la création :

### **B. Activité principale**

⇒ Métier de base de l'organisation :

### **C. Activités annexes**

⇒ Activités complémentaires au métier de base :

### **D. Les dirigeants**

⇒ Noms et fonction des dirigeants de l'organisation :

### **E. Les performances économiques**

⇒ Chiffre d'affaires (CA) :

***N.B.** Précisez l'année de réalisation du chiffre d'affaires*

⇒ Bénéfices :

***N.B.** Précisez l'année de réalisation des bénéfices*

⇒ Autres indicateurs économiques :

***N.B.** Précisez l'année concernée*

### **F. Les performances sociales**

⇒ Nombre de salariés :

***N.B.** Précisez l'année concernée*

⇒ Autres indicateurs sociaux concernant les salariés :

***N.B.** Précisez l'année concernée*

### **G. Autres informations utiles**

⇒ Forme juridique de l'organisation :

⇒ Sources des informations portant sur l'organisation :

## Outil 2 : Caractérisation de l'organisation

<b>Critères d'identification</b>			
<b>Catégorie</b>	<b>Entreprise</b>	<b>Organisation publique</b>	<b>Organisation à but non lucratif</b>
<b>Type</b>	Entreprise privée Entreprise publique	Administration centrale Administration locale Administration de Sécurité sociale	Association Syndicat ONG, Fondation
<b>Statut juridique</b>	EI, SA, SARL, EURL ... EPIC, SEM, société à capital public	Ministère Collectivité territoriale Établissement public (lycée, hôpital)	Association loi 1901 / Association reconnue d'utilité publique (RUP) / Association régie par le Code du travail
<b>Critères généraux</b>			
<b>Finalité et mission</b>	Lucrative (réaliser des profits pour assurer sa pérennité) RSE Assurer une mission de service public (entreprise publique)	Non lucrative Assurer une mission de service public	Non lucrative Rendre un service à ses membres Assurer une mission de service public
<b>Activités</b>	Production de biens et de services marchands Secteur d'activité (primaire, secondaire ou tertiaire)	Production de services non marchands Nature de l'activité (éducation, santé, social, environnement...)	
<b>Champ d'action géographique</b>	Il peut être local, national, européen ou international		
<b>Taille</b>	Nombre de salariés (TPE, PME, grande entreprise)	Nombre de fonctionnaires Nombre d'administrés (cas des collectivités)	Nombre d'adhérents, de bénévoles, de salariés
<b>Ressources</b>			
<b>Ressources humaines</b>	Salariés  Compétences, savoir-faire, expérience, formation	Fonctionnaires Élus Contrats de droit privé	Bénévoles Salariés
<b>Ressources financières</b>	Capital social Bénéfices Emprunts	Impôts et taxes Cotisations sociales Prix des services non marchands	Subventions publiques Dons et legs Cotisations des membres
<b>Ressources matérielles</b>	Machines, biens d'équipement, véhicules, terrains...		
<b>Ressources immatérielles</b>	Réputation, image, brevets et licences (pour les entreprises)		
<b>Modes d'organisation et de répartition du pouvoir</b>			
<b>Organes de direction</b>	Dirigeants, CA, AG des associés	Élus, assemblées délibératives	Bureau, assemblée générale des adhérents
<b>Modes de coordination</b>	Communication informelle, supervision directe, standardisation / Centralisation / Décentralisation / Délégation		

### Outil 3 : Diagnostic stratégique de votre organisation

Dénomination sociale de l'organisation choisie :

#### 1. Diagnostic externe (Pestel)

<b>PESTEL</b>	<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>
<b>Politique</b>		
<b>Économique</b>		
<b>Socioculturel</b>		
<b>Technologique</b>		
<b>Ecologique</b>		
<b>Légal</b>		

#### 2. Diagnostic internes (ressources - compétences)

<b>RESSOURCES</b>	<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
<b>Matérielles</b>		
<b>Immatérielles</b>		
<b>Financières</b>		
<b>Humaines</b>		
<b>COMPETENCES</b>		

**Outil 4 : Matrice PESTE (seule)**

<b>PESTEL</b>	
<b>Politique</b>	
<b>Économique</b>	
<b>Socioculturel</b>	
<b>Technologique</b>	
<b>Écologique</b>	
<b>Légal</b>	

**Outil 5 : Matrice SWOT (FFOM) (seule)**

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLAISES</b>
<b>OPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>

## Outil 6 : Analyse stratégique de l'entreprise (distinction face au concurrents)

<b>Le métier</b>	
<b>Le DAS (domaine d'activité stratégique)</b>	
<b>Analyse du cycle de vie des produits</b>	
<b>Analyse BCG portefeuille d'activités</b>	<p><b>Les vaches à lait</b> sont des produits arrivés à maturité :</p> <p><b>Les vedettes</b> : forte part de marché :</p> <p><b>Les dilemmes</b> forte croissance mais besoin d'investissement type produit en phase de lancement :</p> <p>Les <b>poids morts</b> sont des produits positionnés sur un marché déclinant et très concurrentiel :</p>
<b>Les facteurs clés de succès (FCS)</b>	<p><b>Facteurs liés à la dimension de l'entreprise</b> (économie d'échelle, taille de l'entreprise, capacité technique d'assurer une production d'échelle pour réduire les coûts, Capacité commerciale : force de distribution des produits, part de marché, les ventes, coûts de distribution maîtrisée, La force, capacité financière le poids de l'entreprise face aux banques, sa capacité, sa forces d'obtenir, d'accéder à des ressources financières, bourse, emprunt, augmentation de capital, « soutien de son investissement »).</p>
<b>Les facteurs clés de succès (FCS)</b>	<p><b>Facteurs liés aux ressources de l'entreprise</b> : le savoir-faire, la productivité, capacité d'innovation (innovation technologique, organisationnelle et commerciale).</p>
<b>Type de stratégie choix stratégique</b>	

# Outil 7 : Modelé économique (Canvas)

Le Business Model Canvas - Titre :

- Description :

