|  |
| --- |
| **Matrice MOFF** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Opportunités** | **Menaces** |
| - Le marché progresse-t-il ?- Existe-il une nouvelle législation susceptible de stimuler la demande ?- Y-a-t-il des possibilités de partenariats avec d’autres acteurs du marché ? | - Quel est le niveau de concurrence ?- Y-a-t-il de nouveaux acteurs potentiels sur le marché ?- Quels sont les risques de complexification au niveau légal et juridique ?- La conjoncture économique est-elle favorable ?- Quels sont les changements à venir néfastes pour vos produits/ vos services ? |
| **Forces** | **Faiblesses** |
| - Que faîtes-vous de mieux que d’autres ?- Qu’est-ce qui différencie votre service/produit ?- Avez-vous un avantage concurrentiel solide ?- Avez-vous suffisamment d’expérience ?- Votre réputation est-elle solide ?- Avez-vous une technologie innovante ? | - Que faîtes-vous de moins bien que vos concurrents ?- Manquez-vous de ressources ?- Vos moyens financiers/logistiques/humains sont-ils suffisants ?- Vos clients sont-ils fidèles à votre activité ?- Votre communication est-elle suffisante pour générer de la demande ? |