

Le SWOT des Jardins de Tessier

M. Tessier envisage d'ouvrir un service de conseil et de réalisation d'aménagements paysagers pour les particuliers. Avant de décider, il réunit les informations du document 1. Stagiaire, vous l'aidez à classer chaque élément dans la matrice SWOT et à en tirer les conclusions.

Document 1 : informations réunies par M. Tessier

Élément	Contenu
Production	60 % des végétaux vendus sont produits sur place, variétés adaptées au climat local
Clientèle	particuliers (55 % du chiffre d'affaires), paysagistes (30 %), collectivités (15 %)
Environnement	ventes de plantes en ligne par de grandes enseignes : + 20 % par an ; appels d'offres des collectivités pour des plantations économes en eau ; restrictions d'arrosage l'été

Élément	Contenu
Compétences	aucun salarié formé à la conception d'aménagements ; pas de logiciel de plans
Finances	trésorerie saine, capacité d'emprunt disponible
Concurrence locale	deux jardinerie de chaîne nationale à moins de 20 km, aucune ne propose de conseil en aménagement

« Les ventes de plantes en ligne par de grandes enseignes progressent de 20 % par an sur la région » est :

- ☐ Une faiblesse
- ☐ Une menace
- ☐ Une opportunité

« La pépinière produit elle-même 60 % des végétaux qu'elle vend, avec des variétés adaptées au climat local » est :

- ☐ Une force : ressource interne rare que les concurrents n'ont pas
- ☐ Une opportunité
- ☐ Une menace

« Les collectivités du département lancent des appels d'offres pour des plantations économes en eau » est :

- ☐ Une force
- ☐ Une faiblesse
- ☐ Une opportunité

« Aucun salarié n'est formé à la conception d'aménagements et l'entreprise n'a pas de logiciel de plans » est :

- ☐ Une menace
- ☐ Une opportunité
- ☐ Une faiblesse

Le croisement d'une opportunité (demande des collectivités) et d'une force (production locale adaptée) conduit à :

- ☐ Abandonner le projet
- ☐ Une orientation stratégique : répondre aux appels d'offres avec une offre de végétaux économes en eau produits sur place
- ☐ Réduire les prix du rayon engrais

Pour le projet d'aménagement destiné aux particuliers, le SWOT montre que la décision :

- ☐ Dépend de la capacité à corriger la faiblesse (compétence de conception) avant de se lancer, par exemple par un partenariat avec un paysagiste
- ☐ Est évidente : il faut se lancer immédiatement
- ☐ N'a aucun lien avec le diagnostic

Le facteur clé de succès sur le marché du conseil en aménagement pour particuliers est le plus probablement :

- ☐ Le prix le plus bas de la région
- ☐ La capacité à proposer un projet personnalisé, avec les végétaux adaptés, et à le réaliser dans les délais
- ☐ La taille du parking