

Contraintes propres au produit ou à la prestation

La nature du produit ou de la prestation, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché, etc... entraînent des contraintes à ne pas négliger.

Exemples

Vous envisagez	N'oubliez pas de tenir compte :
- de fabriquer un produit de luxe	- du coût de création d'une marque, - du coût d'un « packaging » adapté, - des modalités de distribution (réseau sélectif)
- de vendre un produit issu d'un effet de mode	- de la courte durée d'exploitation économique de ce produit
- d'axer votre activité autour d'un produit dangereux ou à forte nuisance	- des réactions spontanément hostiles du voisinage, des mouvements de protection de la nature ou de consommateurs pouvant paralyser le projet
- de proposer une prestation ayant une image négative (comme le « service de dépannage à domicile », souvent perçu ainsi) ou manquant de lisibilité pour le public	- des efforts de communication que vous devrez faire pour inspirer confiance et faire comprendre à vos futurs clients les avantages spécifiques de votre offre

Contraintes de marché

Un marché peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté, etc...

Exemples

Votre marché est	N'oubliez pas :
- à créer	- de prévoir des frais de communication et de prospection importants, - d'évaluer le temps de réaction de la clientèle face à une « innovation technologique de rupture »
- très encombré	- de prévoir les moyens qui vous permettront de vous démarquer de vos concurrents, les « petits plus » que vous apportez à votre clientèle
- dominé par des grands groupes	- de réfléchir aux moyens à envisager pour vous confronter à eux

Contraintes de moyens

Les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente, etc... peuvent entraîner des contraintes importantes

Exemples

Votre activité se caractérise par	Vous devez prévoir :
- des difficultés d'approvisionnement	- la nécessité de constituer des stocks importants
- des difficultés de recrutement de personnel compétent (du fait du degré d'expertise exigé ou du lieu d'implantation de l'entreprise par exemple)	- le temps et le coût à consacrer à la mise en place de vos équipes
- l'obligation de consentir des délais de paiement importants	- une trésorerie substantielle

Contraintes légales

De leur existence peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité de votre projet

Exemples

Votre activité est	Disposez-vous :
- réglementée	- de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis ? - des autorisations exigées ?
- en cours de réglementation (exemple : existence d'une directive européenne, non encore transcrite en droit français)	- d'informations fiables sur les éventuelles conséquences de cette réglementation sur l'exercice de votre activité ?