



LA MATRICE MC KINSEY OU ATTRAIT-ATOUT

CONSTRUIRE SA STRATÉGIE

CET OUTIL EST :

- Facile :
- Ludique :
- Efficace :
- Visuel :

IL SERT À :

- Prendre un recul objectif sur les différentes activités de son entreprise
- Faire des choix d'investissement sur des activités-clé, prioriser
- Savoir quelle activité ou quel produit sont à abandonner
- Optimiser les performances de son entreprise

NOTRE AVIS

« Cette matrice est précise mais demande de la ressource. Elle s'utilise dans le cas d'entreprises matures ayant un portefeuille d'activités diversifiées ce qui est rarement le cas d'une startup, ou même une TPE ! Un accompagnement est recommandé. »



VIDÉOS TECHNIQUES &

TEMPS DE LECTURE :

- La Matrice par StratègeMarketing (03:28 min) <https://youtu.be/UJX09gztIXI>

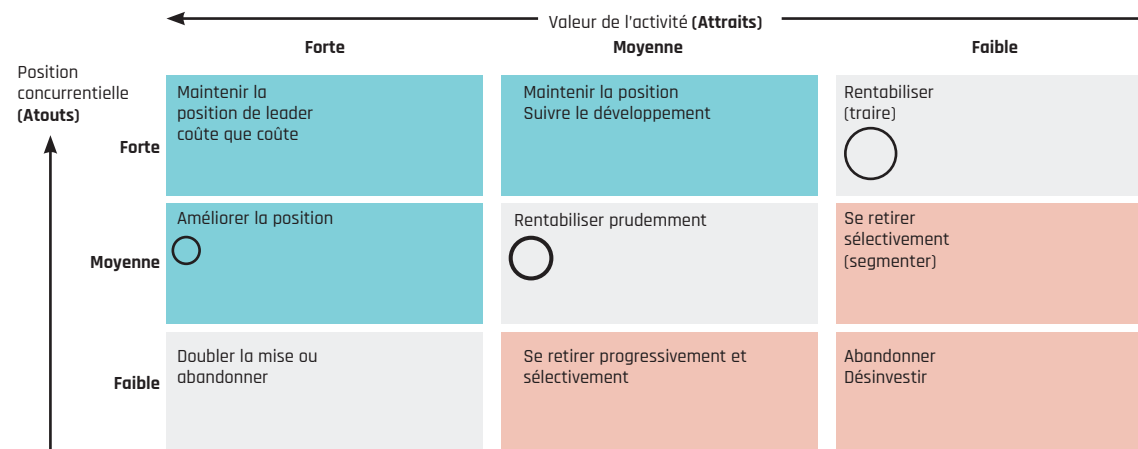
DESCRIPTION DE L'OUTIL :

Cet outil d'analyse stratégique est issu de la collaboration entre la société Mc Kinsey et la firme Général Électric dans les années soixante-dix. Il permet à une entreprise de réfléchir et d'apporter des éléments de décision quant à sa croissance, diversification ou axes de développements ou d'innovation. La Matrice Mc Kinsey est une analyse de l'ensemble des domaines d'activité stratégique (DAS) existants ou nouveaux. Il peut aussi s'appliquer sur une gamme de produit.

L'outil multicritère est une **représentation des activités de l'entreprise (DAS) sur deux axes :**

- **L'attrait du marché** qui constitue un diagnostic externe : la taille du marché, sa croissance, la concurrence, valeur, rentabilité etc. (en abscisse).
- **Ses atouts concurrentiels** en diagnostic interne pour chaque activité : part de marché, coûts, qualité, fidélité client etc. On parle de ses atouts ou de ses facteurs-clé de succès (en ordonnée).

Les critères les plus pertinents sont choisis pour chaque axe qui font ensuite l'objet d'une évaluation selon la performance de l'entreprise pour obtenir un positionnement global : fort, moyen ou faible (voir la grille d'analyse p92.) La position est représentée par des ronds sur la matrice. Au final, la matrice **segmente les domaines d'activité en neuf positions de prescriptions stratégiques faisant apparaître 3 zones d'influence** : une zone correspondant à un développement de l'activité dont la position concurrentielle et l'attrait sont favorables (**en bleu**), une zone (suivant la diagonale de la matrice) suggérant un maintien de l'activité mais sous conditions (**en gris**), et enfin une zone suggérant le retrait (**en rouge**).



Source : Boite à outils de la stratégie/ DUNOD / EMARKETING-FR



COMMENT METTRE EN PRATIQUE L'OUTIL ?

1/ Faites la liste des activités (DAS) ou de ses produits à analyser.

2/ Analysez et notez chaque DAS par l'ordre ci-dessous :

- Travaillez sur les facteurs externes : les attraits : identifiez les critères les plus pertinents. Par exemple, taille, taux de croissance, intensité concurrentielle.
- Donnez une note de valeur (de 1 à 5) à chaque critère. Pondez les avec un coefficient de (0 à 1) pour leur donner plus ou moins d'importance dans l'analyse et déterminez un positionnement global avec une note moyenne.
- Faites la même chose avec les facteurs internes : les atouts. Déterminez les critères (position par rapport à la concurrence, capacité de production, réseau de distribution etc.) puis donner des notes, pondérez et donner une note globale.

3/ Positionnez sur la matrice Mc Kinsey chaque DAS avec sa note en abscisse et en ordonnée. On peut utiliser des cercles dont la taille représente proportionnellement le chiffre d'affaires annuel et représenter également la part de marché de l'entreprise.

4/ Évaluez la mise en place de la recommandation (maintien de la position, investissement plus ou moins fort, abandon) pour chaque DAS. Déterminez la/les positions désirables, en tenant compte des facteurs externes qui évoluent (voir la fiche PESTEL page 98) et internes (priorités contraintes stratégiques).



LES RÉSULTATS OBTENUS :

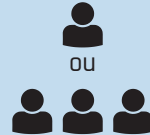
- Une analyse précise et graphique de son portefeuille d'activités
- Des préconisations stratégiques de retrait ou d'investissement



JE PRÉPARE LA MISE EN ŒUVRE :

Nb de personnes nécessaire pour appliquer l'outil :

Seul pour sa propre réflexion en amont
Il peut être partagé et enrichi avec ses associés



Durée d'utilisation de l'outil :

S'armer en amont des diagnostics de l'entreprise (son BMC) ses éléments financiers.
Y revenir plusieurs fois car les données évoluent.



2H

Matériel nécessaire : son cerveau et ...

- Un poster de travail pour travailler en équipe
- Un fichier excel pour les notes et graphique



NOTRE ASTUCE :

Ce diagnostic d'activité peut se faire seul ou avec ses associés mais l'aide d'un cabinet extérieur ou d'un accompagnateur permet d'avoir le recul et l'objectivité nécessaires.

Ne choisissez pas trop de critères par axe pour rester opérationnel ! Entre 3 et 7 maximum.



VIDÉOS D'USAGE ET TEMPS DE LECTURE :

- Les jeudis d'Emilie (par étape) (06:12 min)
<https://youtu.be/uXqe7xQf1VA>



TÉLÉCHARGER NOS MODÈLES ET POSTERS :

Rendez-vous sur :

www.innovonslareunion.com/innover/outils-pratiques/

- Grille d'analyse Matrice Mc Kinsey
- Poster Mc Kinsey de positionnement



VOS RÉFÉRENTS POUR CET OUTIL :

NEXA St-Denis M. PICARD > 0262 20 21 21

CB Tech by CYROI St-Denis V. TIRVASSEN > 0262 93 88 44