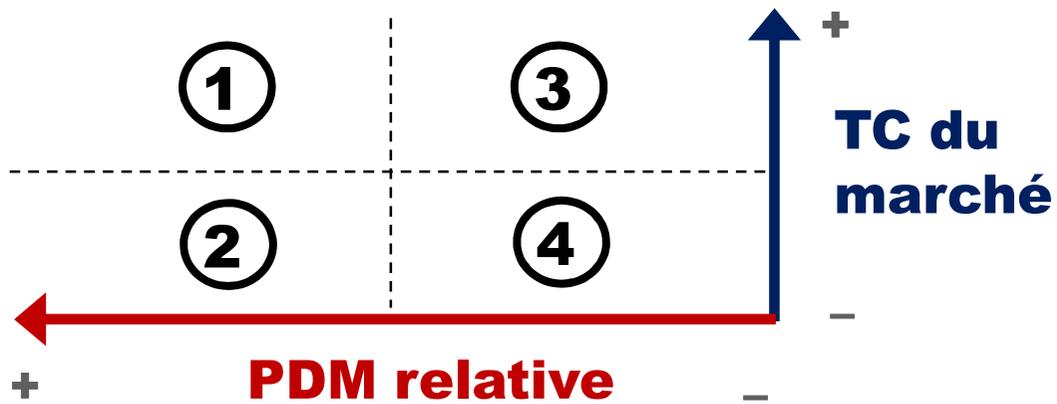


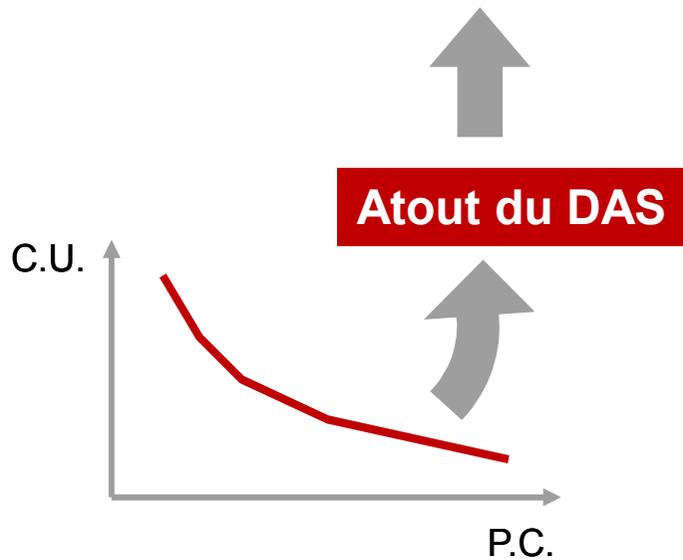
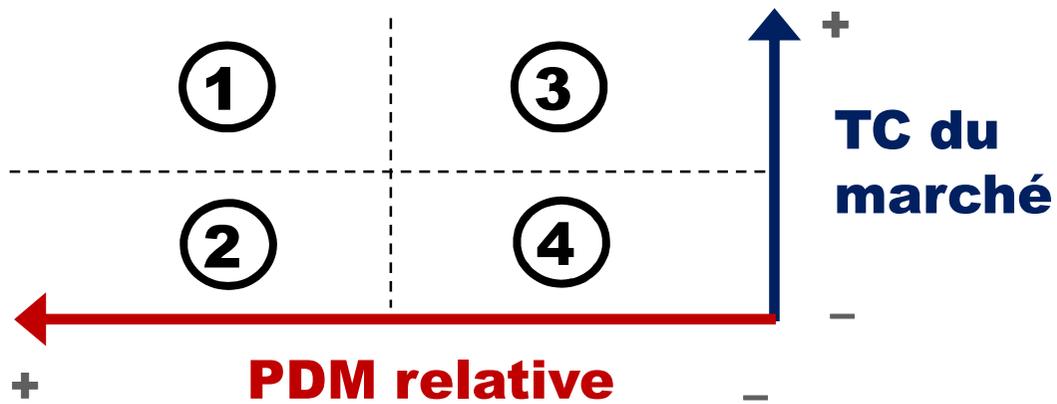
# La matrice BCG

## La matrice BCG



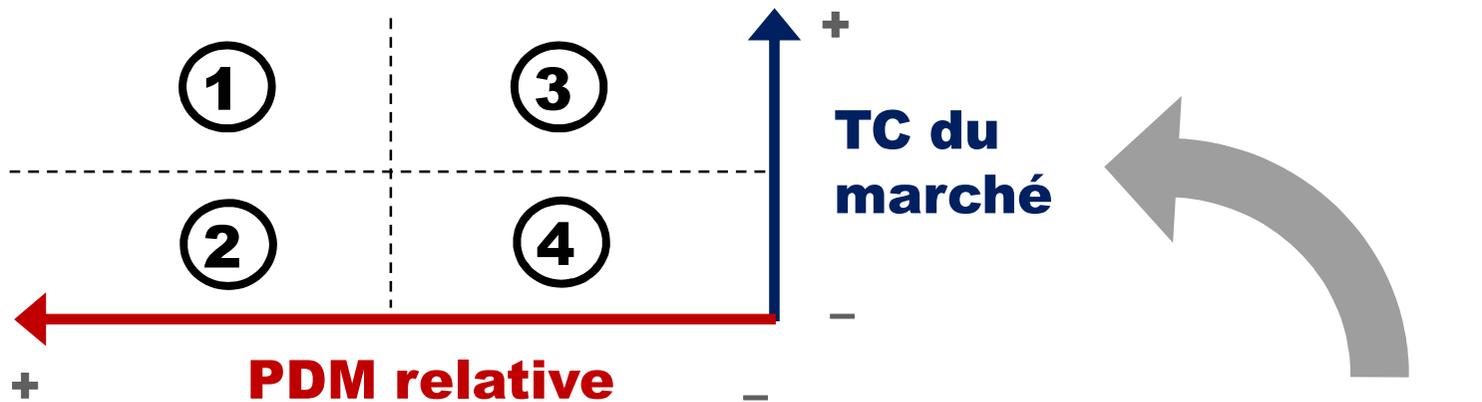
**Courbe d'expérience**

# La matrice BCG



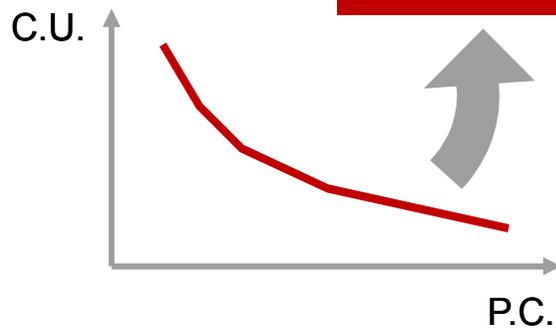
**Courbe d'expérience**

# La matrice BCG

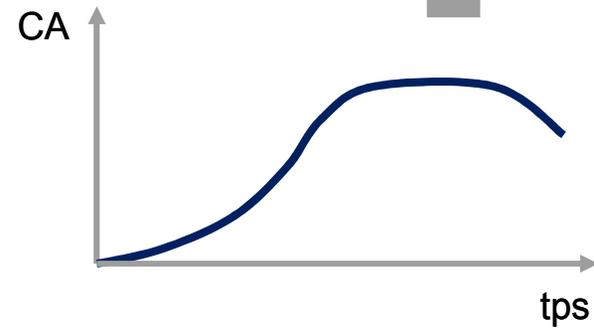


**Attrait du marché**

**Atout du DAS**



**Courbe d'expérience**



**Cycle de vie**

# Construction de la matrice BCG

**1**

**Taux de croissance  
du marché**

$$= \frac{\text{CA du marché N} - \text{CA du marché N - 1}}{\text{CA du marché année N - 1}}$$

# Construction de la matrice BCG

**1**

**Taux de croissance  
du marché**

$$= \frac{\text{CA du marché N} - \text{CA du marché N - 1}}{\text{CA du marché année N - 1}}$$

**2**

**Part de marché  
Relative  
(selon B.C.G.)**

$$= \frac{\text{Part de marché de l'entreprise}}{\text{Part de marché du leader  
ou du n°2 si l'entreprise est  
leader}}$$

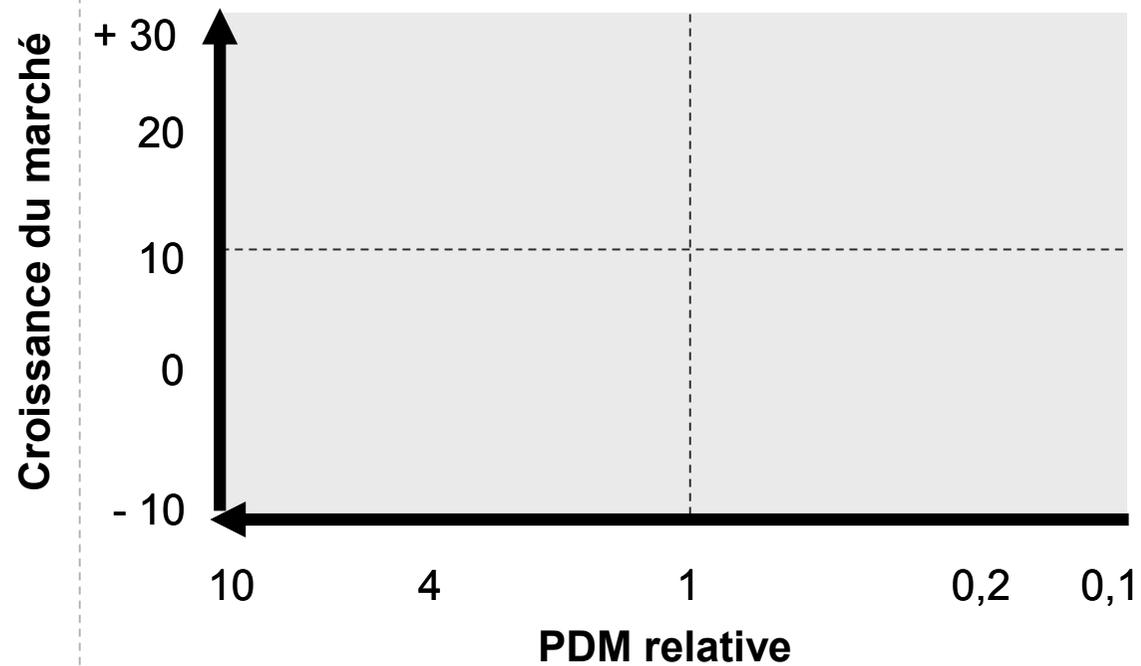
# Construction de la matrice BCG

---

# Construction de la matrice BCG

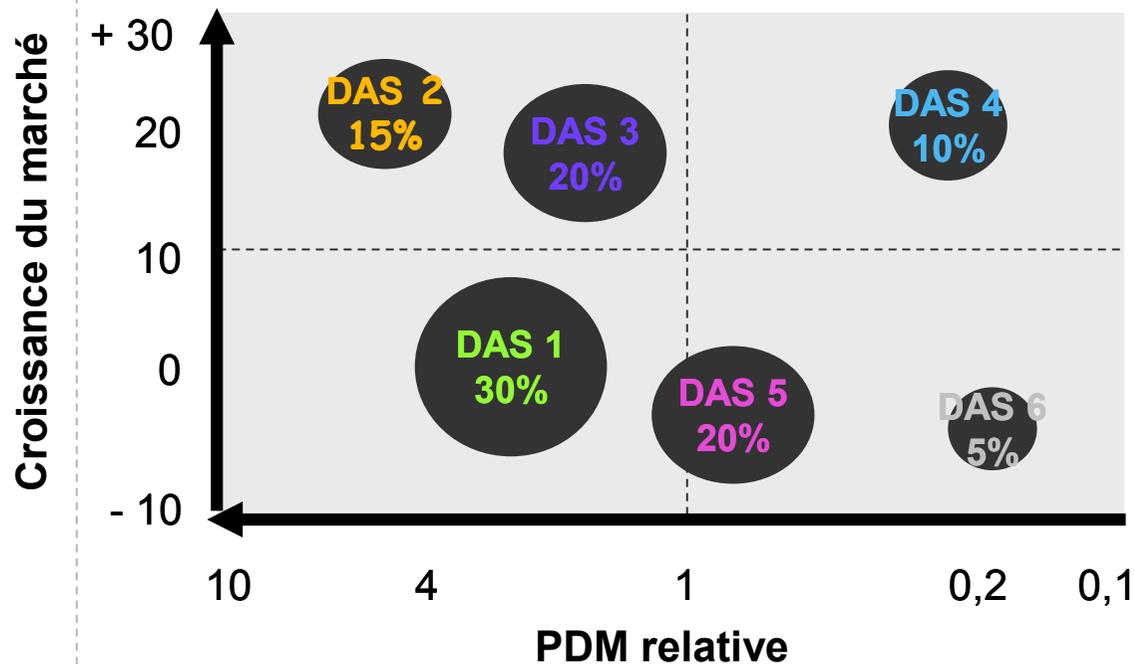
DAS	DAS 1	DAS 2	DAS 3	DAS 4	DAS 5	DAS 6
T. C.	0 %	+ 25 %	+ 15 %	+ 23 %	- 5 %	- 8 %
PDM relative	4	8	4	0,25	1	0,20
% CA	30%	15%	20%	10%	20%	5%

# Construction de la matrice BCG



DAS	DAS 1	DAS 2	DAS 3	DAS 4	DAS 5	DAS 6
T. C.	0 %	+ 25 %	+ 15 %	+ 23 %	- 5 %	- 8 %
PDM relative	4	8	4	0,25	1	0,20
% CA	30%	15%	20%	10%	20%	5%

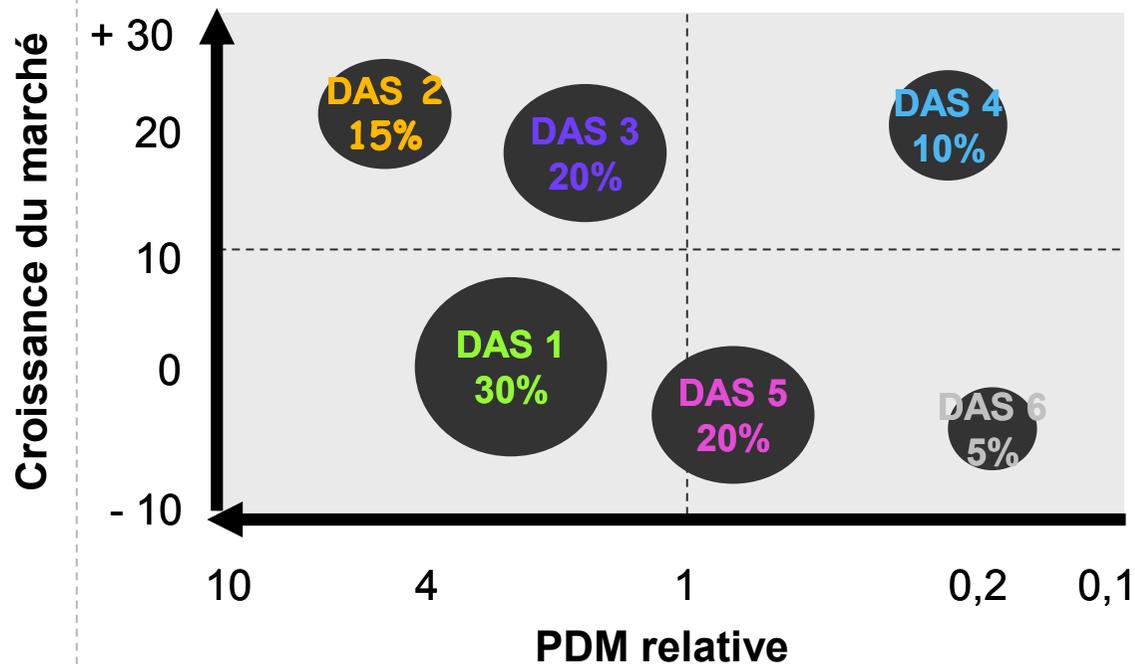
# Construction de la matrice BCG



➔ Chaque DAS figure sur la matrice sous la forme d'un cercle

DAS	DAS 1	DAS 2	DAS 3	DAS 4	DAS 5	DAS 6
T. C.	0 %	+ 25 %	+ 15 %	+ 23 %	- 5 %	- 8 %
PDM relative	4	8	4	0,25	1	0,20
% CA	30%	15%	20%	10%	20%	5%

# Construction de la matrice BCG

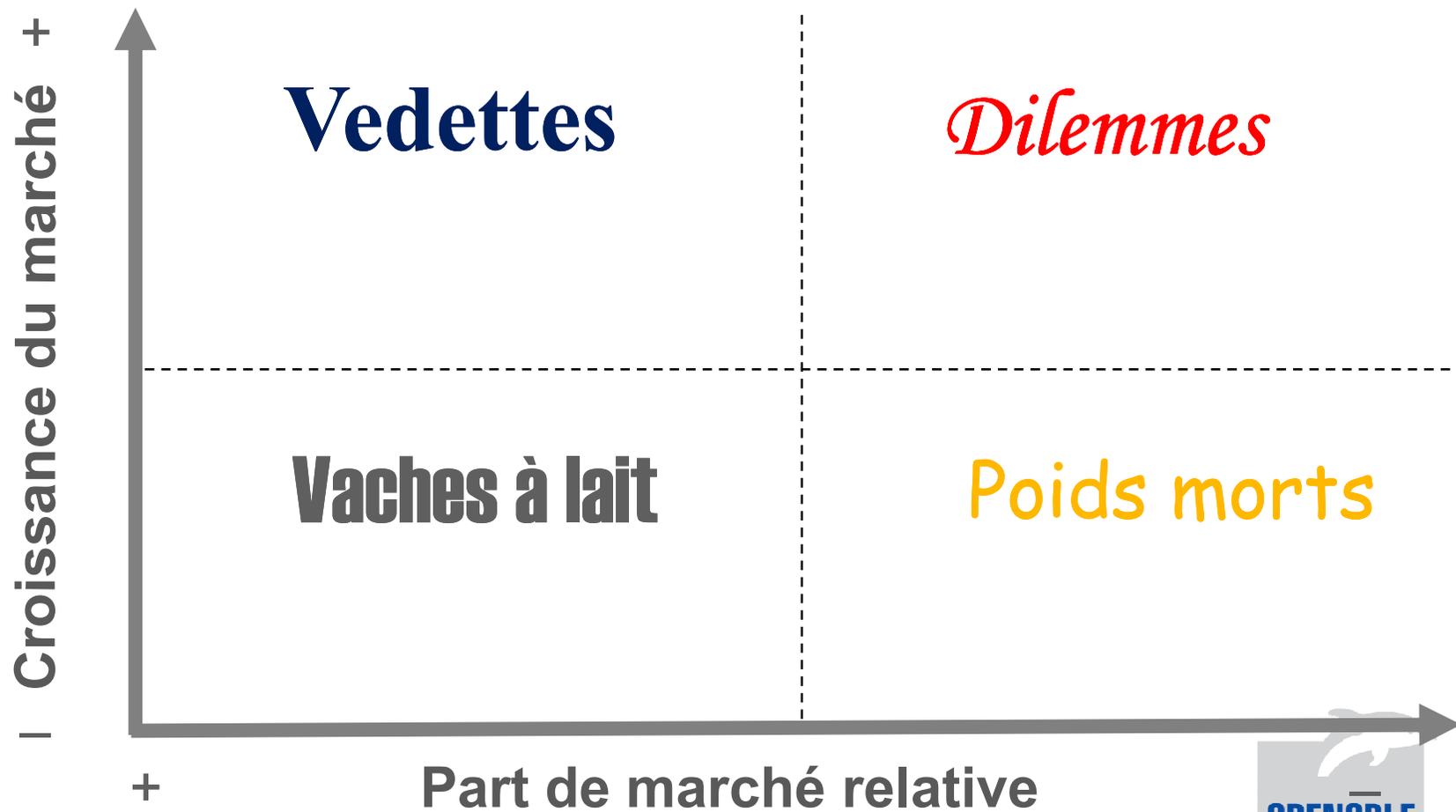


➔ Chaque DAS figure sur la matrice sous la forme d'un cercle

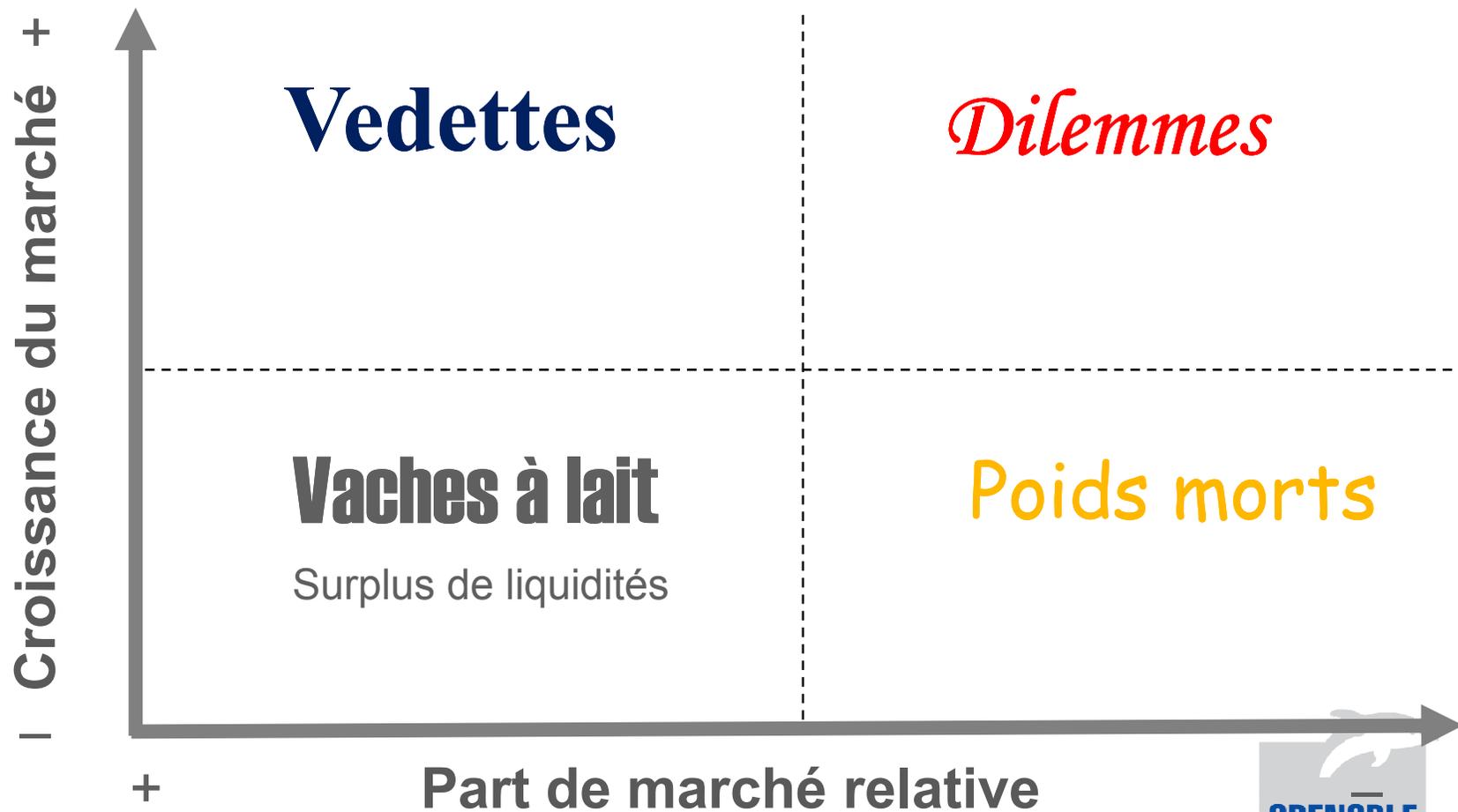
➔ Le diamètre du cercle doit être proportionnel au pourcentage du CA réalisé par chacun des DAS par rapport au CA total de l'entreprise

DAS	DAS 1	DAS 2	DAS 3	DAS 4	DAS 5	DAS 6
T. C.	0 %	+ 25 %	+ 15 %	+ 23 %	- 5 %	- 8 %
PDM relative	4	8	4	0,25	1	0,20
% CA	30%	15%	20%	10%	20%	5%

La matrice BCG :  
le financement des DAS



La matrice BCG :  
le financement des DAS



La matrice BCG :  
le financement des DAS



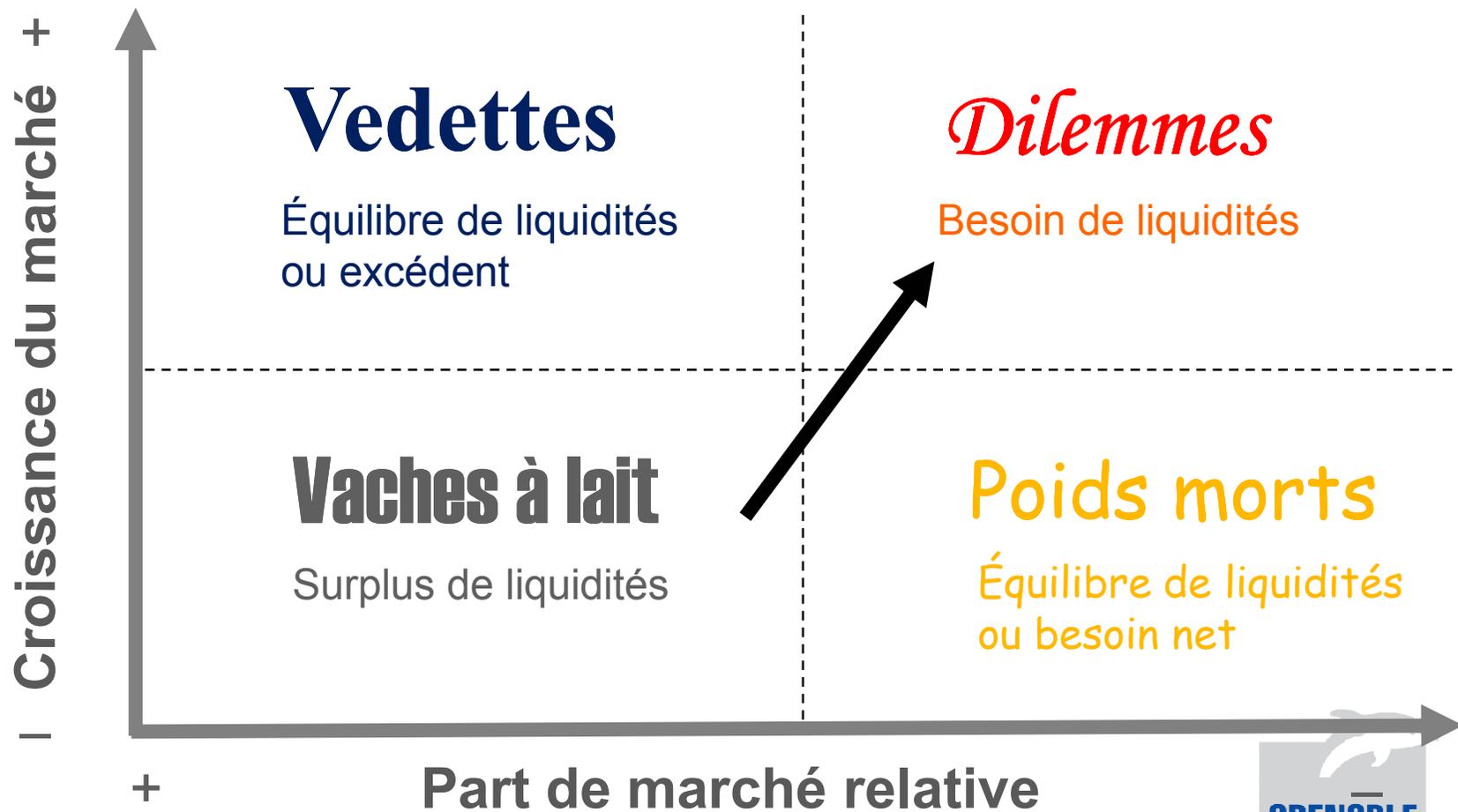
# La matrice BCG : le financement des DAS



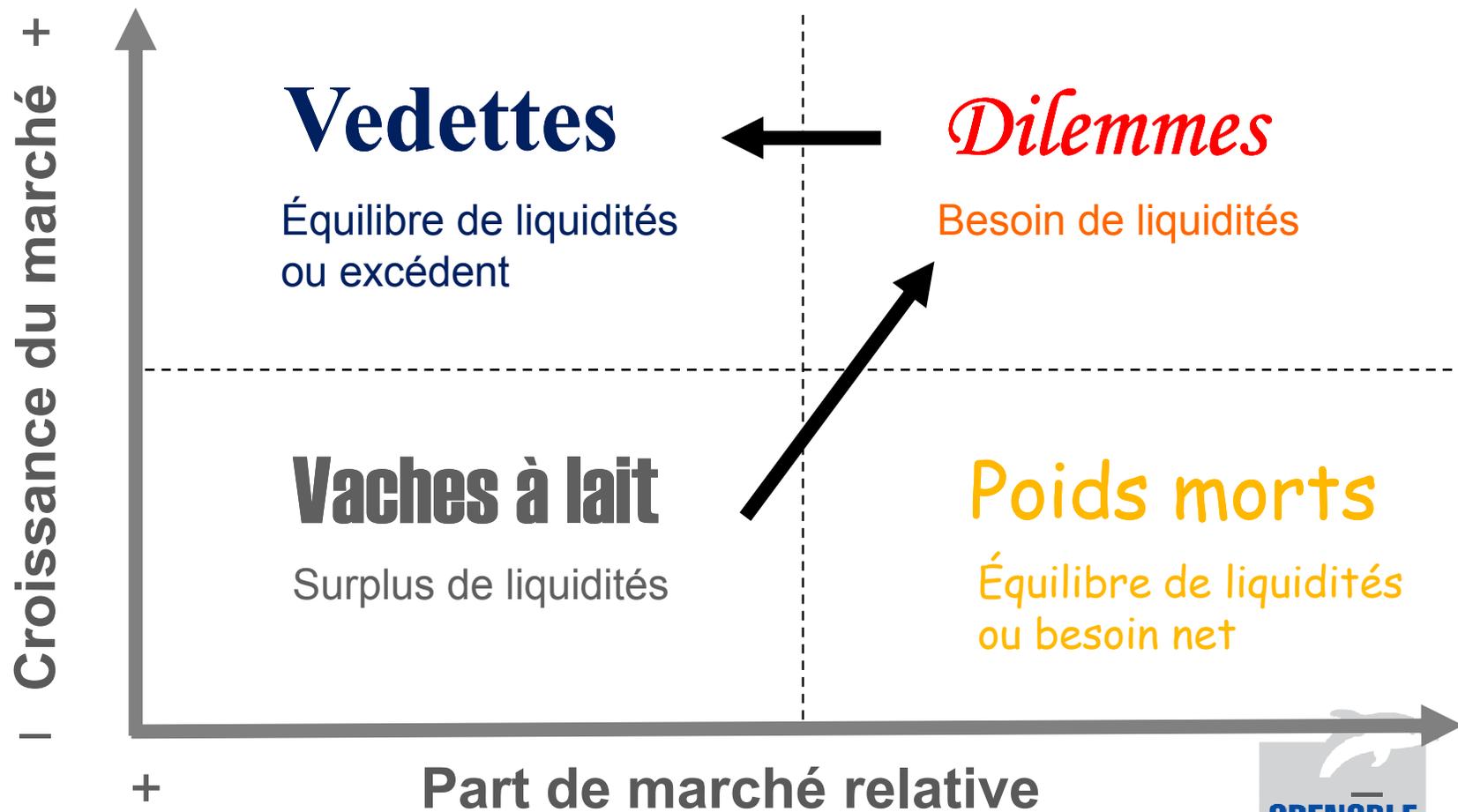
# La matrice BCG : le financement des DAS



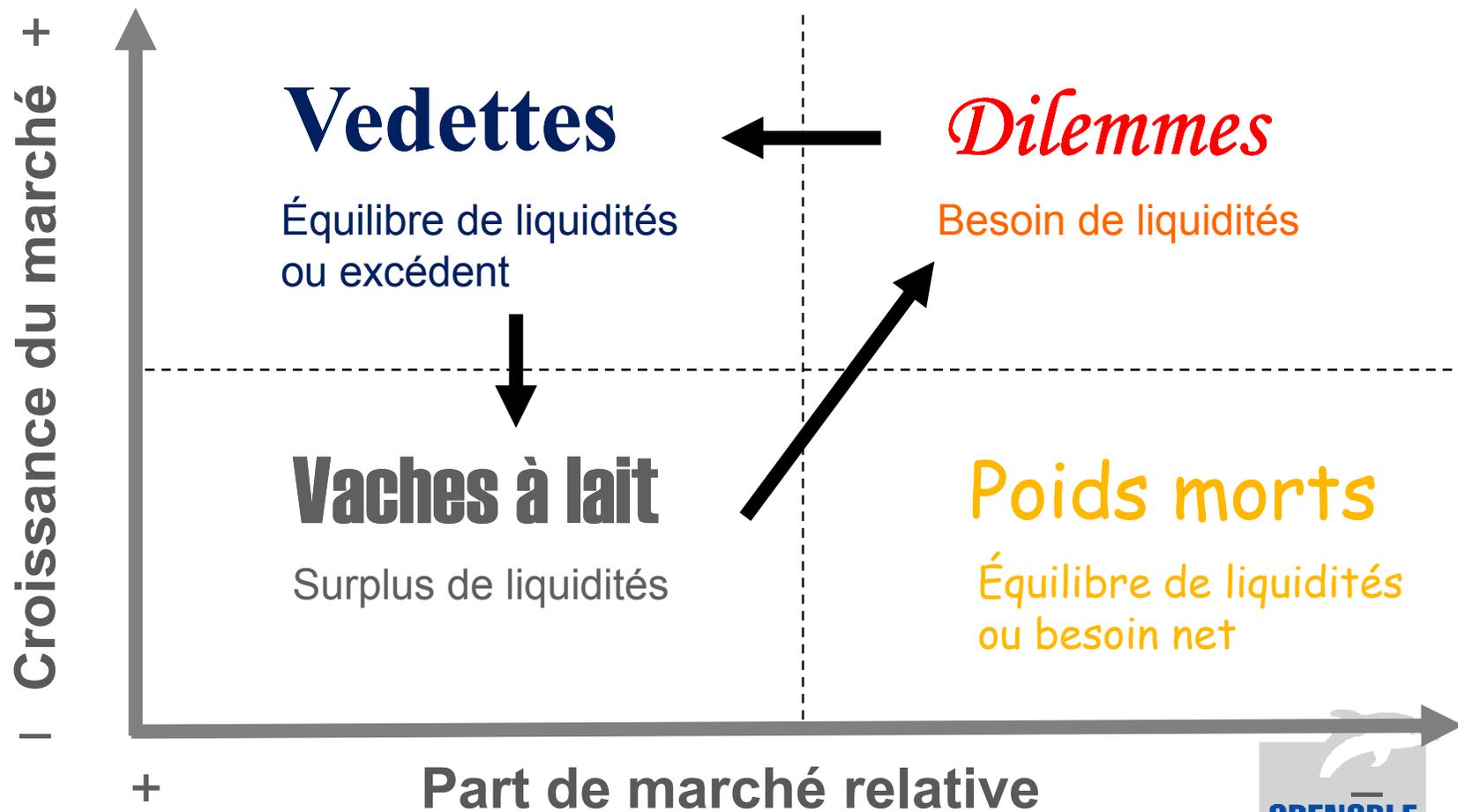
# La matrice BCG : le financement des DAS



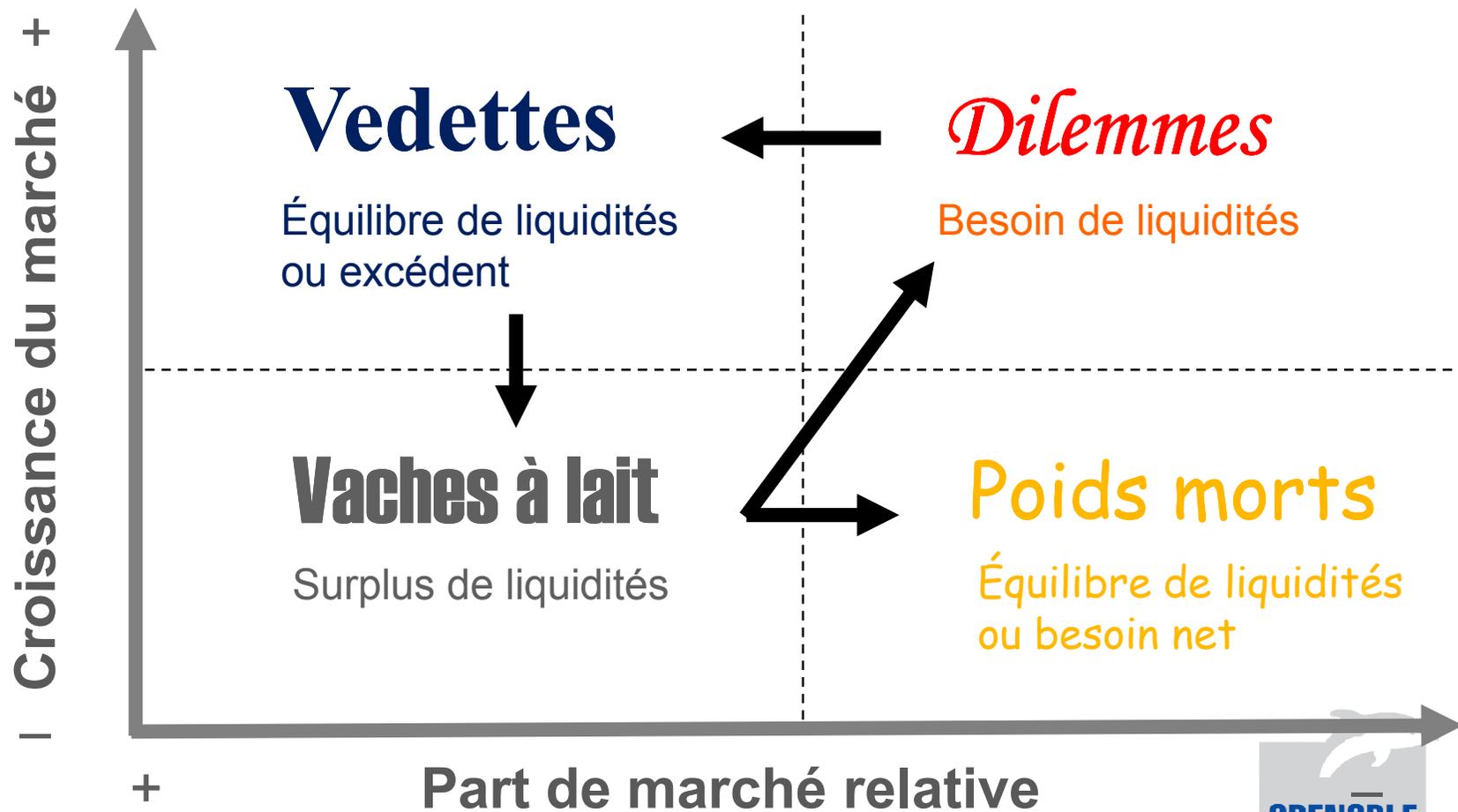
# La matrice BCG : le financement des DAS



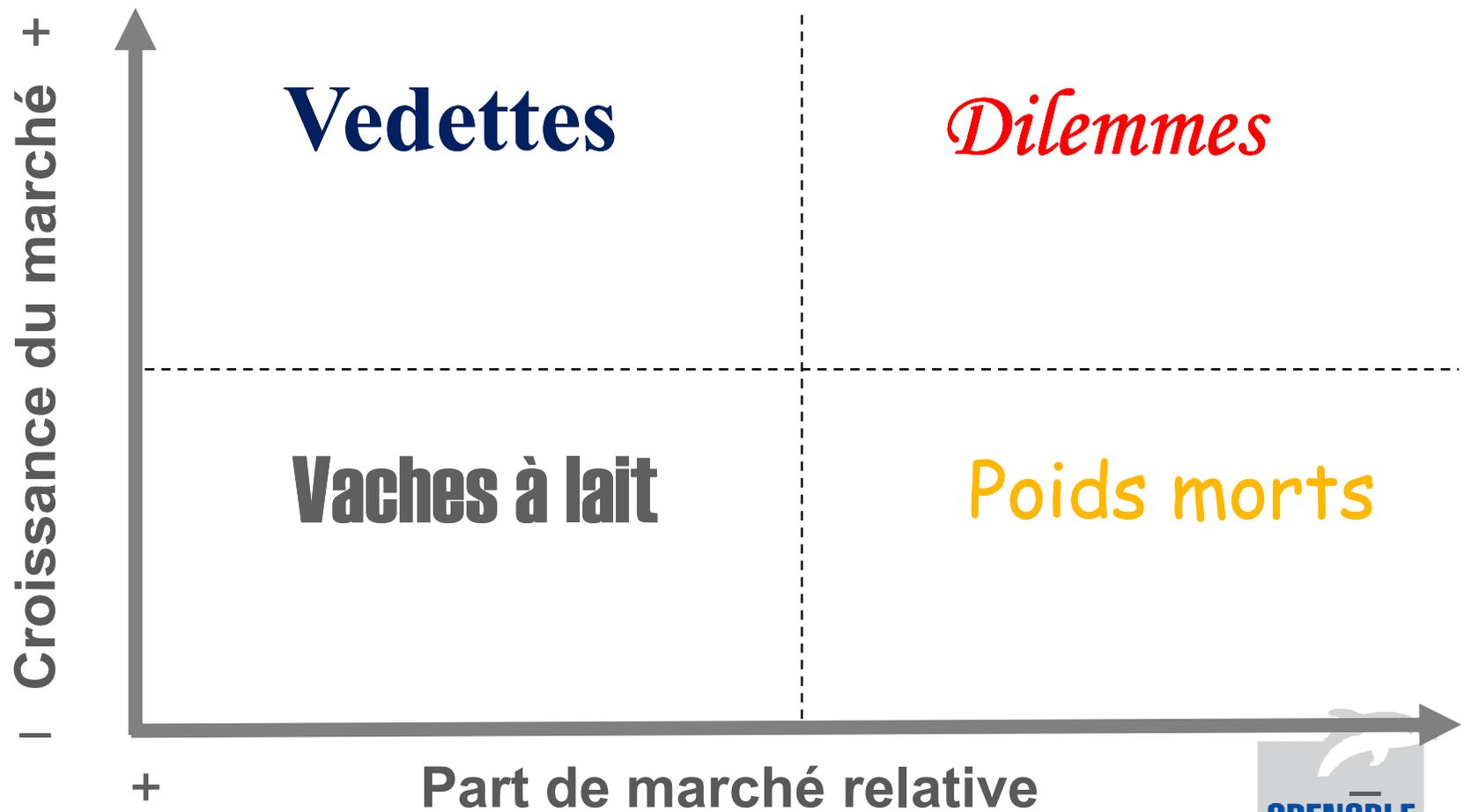
# La matrice BCG : le financement des DAS



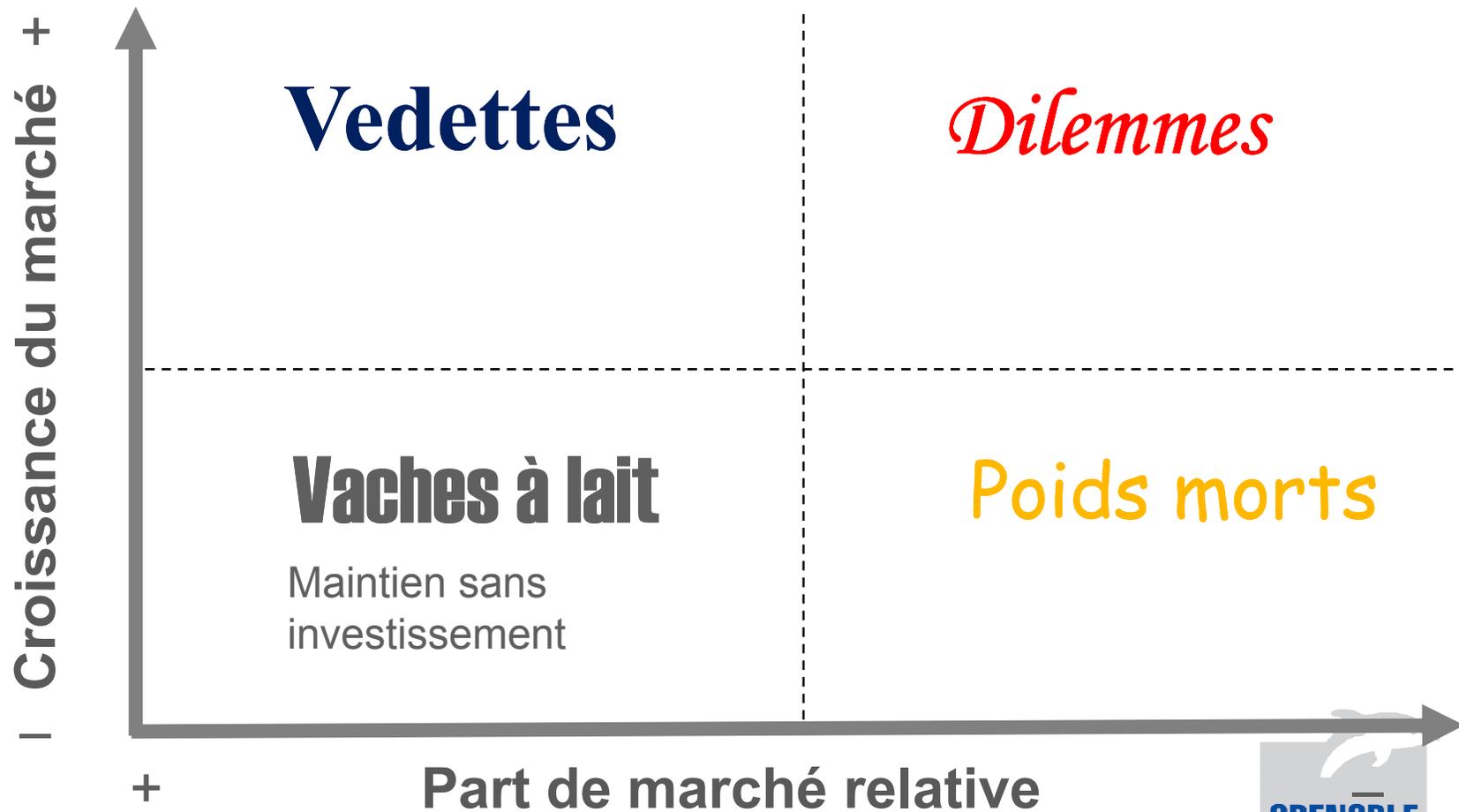
# La matrice BCG : le financement des DAS



# La matrice BCG : les stratégies génériques



# La matrice BCG : les stratégies génériques



# La matrice BCG : les stratégies génériques



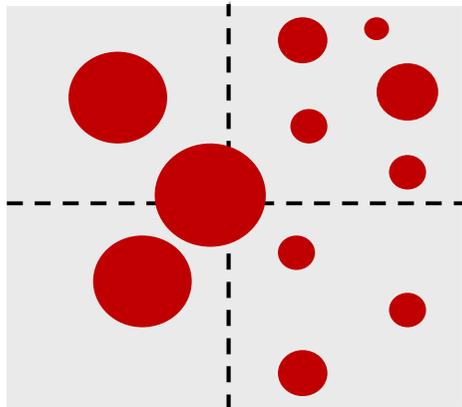
# La matrice BCG : les stratégies génériques



# La matrice BCG : les stratégies génériques



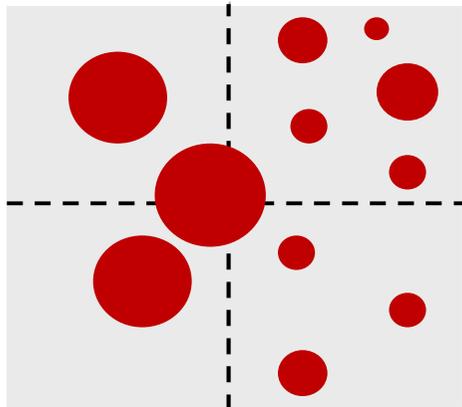
# Comparaison de portefeuilles BCG



**Portefeuilles 1**

Situation stratégique	Situation financière	Situation organisationnelle et culturelle

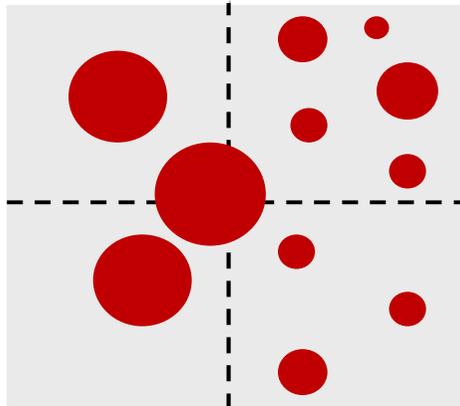
# Comparaison de portefeuilles BCG



**Portefeuilles 1**

Situation stratégique	Situation financière	Situation organisationnelle et culturelle
<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Portefeuille équilibré.</li><li>➔ Les DAS sont présents dans les 4 quadrants.</li><li>➔ Le développement est assuré par les « vedettes » et l'avenir par les nombreux « dilemmes ».</li></ul>		

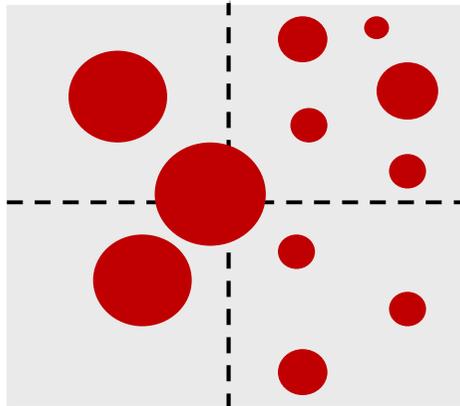
# Comparaison de portefeuilles BCG



**Portefeuilles 1**

Situation stratégique	Situation financière	Situation organisationnelle et culturelle
<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Portefeuille équilibré.</li><li>➔ Les DAS sont présents dans les 4 quadrants.</li><li>➔ Le développement est assuré par les « vedettes » et l'avenir par les nombreux « dilemmes ».</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Satisfaisante car l'essentiel du CA est réalisé dans les quadrants à forte rentabilité.</li><li>➔ Les « vaches à lait » financent les « dilemmes »</li></ul>	

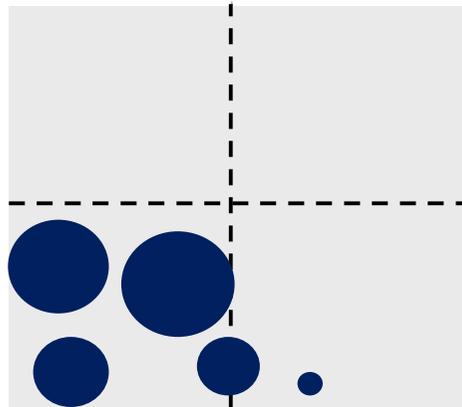
# Comparaison de portefeuilles BCG



**Portefeuilles 1**

Situation stratégique	Situation financière	Situation organisationnelle et culturelle
<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Portefeuille équilibré.</li><li>➔ Les DAS sont présents dans les 4 quadrants.</li><li>➔ Le développement est assuré par les « vedettes » et l'avenir par les nombreux « dilemmes ».</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Satisfaisante car l'essentiel du CA est réalisé dans les quadrants à forte rentabilité.</li><li>➔ Les « vaches à lait » financent les « dilemmes »</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Bonne, organisation capable d'innover et de transformer les activités émergentes en activités dominantes.</li><li>➔ Bon équilibre entre R&amp;D, production, marketing.</li></ul>

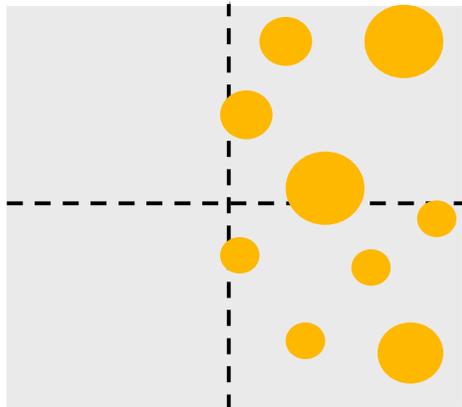
# Comparaison de portefeuilles BCG



## Portefeuilles 2

Situation stratégique	Situation financière	Situation organisationnelle et culturelle
<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Portefeuille déséquilibré.</li><li>➔ Situation inquiétante à moyen terme du fait de l'absence de DAS d'avenir (« vedettes », « dilemmes »).</li><li>➔ Avenir compromis. Le stratège est inquiet !</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Excellente rentabilité.</li><li>➔ Situation de trésorerie très satisfaisante. Le banquier et le comptable sont heureux !</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Vieillissante, incapable d'innover ou d'acquérir à l'extérieur des activités nouvelles.</li><li>➔ Culture du passé, organisation qui s'est endormie.</li></ul>

# Comparaison de portefeuilles BCG



## Portefeuilles 3

Situation stratégique	Situation financière	Situation organisationnelle et culturelle
<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Portefeuille déséquilibré.</li><li>➔ Situation inquiétante car les « dilemmes » se transforment en « poids morts » sans devenir des « vedettes », puis des « vaches à lait ».!</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Difficulté de rentabilité et de trésorerie.</li><li>➔ Risque de cessation de paiement à court terme et de perte d'indépendance.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➔ Créative, bouillonnante d'idées.</li><li>➔ Aptitude au lancement de nouvelles activités</li><li>➔ Mauvaise coordination entre R&amp;D et Marketing.</li></ul>