

L'OUTIL MATRICE IAC

Avant de vous engager dans votre projet, utilisez cet outil de prise de décision

ALLÔ
FITECO



Vous envisagez d'entreprendre un nouveau projet. Cependant, des doutes subsistent quant à la viabilité de votre idée. Pour prendre la bonne décision, utilisez la Matrice IAC.

La Matrice IAC (Intérêt Accessibilité Capacité), est un modèle d'évaluation pour mesurer la viabilité d'un projet, que ce soit à des fins professionnelles ou personnelles. Dans le domaine du marketing, cette matrice est employée pour évaluer la pertinence de s'engager sur un segment de marché spécifique. Elle se penche sur trois paramètres fondamentaux :

1. INTÉRÊT

Examine les avantages potentiels de votre projet et les raisons qui motivent sa considération.

2. ACCESSIBILITÉ

Évalue la faisabilité de votre projet et identifie les éventuels obstacles qui pourraient surgir.

3. CAPACITÉ

Évalue vos compétences, les ressources et moyens nécessaires pour réaliser votre projet.

En analysant ces trois composantes de manière combinée, il devient plus aisé d'évaluer l'ensemble du projet, en particulier sa faisabilité.

C'est à vous ! Réalisez la matrice IAC de votre projet.

Pour commencer, définissez clairement le projet que vous envisagez. Ensuite, complétez ce tableau à trois colonnes.

GAINS POTENTIELS	MOYENS ET COÛTS ENVISAGÉS	
I Intérêts : croissance et cycle de vie du marché, potentiel de vente, profits espérés...	A Accessibilité : cible, concurrence, distribution, réglementation, normes...	C Capacité : ressources clés, forces commerciales, capacité financière, compétences, freins...
<ul style="list-style-type: none">•••••	<ul style="list-style-type: none">•••••	<ul style="list-style-type: none">•••••



Quelles questions se poser pour compléter la Matrice IAC ?

Voici quelques exemples de questions que vous pouvez vous poser pour compléter une Matrice IAC :

I Intérêt

- Est-ce que ce domaine correspond à mes passions et centres d'intérêt ?
- Y a-t-il une demande ou un intérêt évident pour le produit ou le service que je prévois de lancer ?
- Est-ce que le marché actuel montre des signes de besoin non satisfait que ce projet pourrait combler ?
- Est-ce que le marché dans lequel je souhaite entrer est en croissance ou stagnation ?
- Ai-je identifié des tendances ou des changements significatifs dans le cycle de vie du marché ?
- Est-ce que je crois fermement en la demande future pour mon produit/service ?
- Ai-je une idée claire du potentiel de vente et des volumes que je pourrais atteindre ?
- Est-ce que les profits attendus justifient les investissements et les efforts nécessaires pour ce projet ?

A Accessibilité

- Est-ce que les informations et les outils nécessaires sont facilement disponibles ?
- Ai-je le temps nécessaire pour me plonger dans l'apprentissage de ce domaine ?
- Est-ce que je dispose de l'argent ou des moyens financiers pour investir dans cet apprentissage ?
- Est-ce que je dispose d'une base de données pour comprendre les préférences du marché cible ?
- Ai-je accès à des canaux de distribution appropriés pour atteindre efficacement le marché ?
- Ai-je défini clairement ma cible de clients et est-ce que je comprends bien leurs besoins ?
- Quelle est l'intensité de la concurrence dans ce marché et est-ce que je suis prêt(e) à y faire face ?
- Suis-je au fait des réglementations et normes applicables à mon produit/service ?
- Ai-je une stratégie pour différencier mon offre des concurrents sur le marché ?

Ai-je les compétences de base nécessaires pour comprendre ce domaine ?

Est-ce que je comprends bien les besoins spécifiques de la cible et suis-je capable d'adapter le projet en conséquence ?

Ai-je la capacité de surveiller et d'analyser les performances du projet sur le marché et d'apporter des ajustements si nécessaire ?

Est-ce que j'ai accès aux ressources clés nécessaires, comme la technologie ou les fournisseurs ?

Ai-je une équipe solide ou les compétences nécessaires pour gérer tous les aspects du projet ?

Ai-je la capacité financière de couvrir les coûts initiaux et de maintenir l'entreprise pendant la phase de démarrage ?

Quelles sont mes forces commerciales et comment puis-je les exploiter pour réussir ?

Est-ce que je suis conscient(e) des éventuels obstacles ou freins qui pourraient entraver le succès du projet ?

N'oubliez pas que ces questions sont destinées à évaluer l'intérêt, l'accessibilité et la capacité d'apprendre ou de s'investir dans un domaine spécifique. Les réponses à ces questions peuvent varier en fonction de chaque individu et de la situation particulière.

Quels sont les avantages de cette approche ?

Une fois votre tableau complété, quelle démarche adopter ? La Matrice IAC permet d'obtenir une vision claire de votre projet. Lorsque des hésitations surgissent quant à l'engagement, cette matrice aide à clarifier la situation. Elle facilite l'évaluation de la viabilité du projet, la prévision des obstacles potentiels, ainsi que la mise en lumière de vos points forts.

La Matrice IAC se présente principalement comme un outil de prise de décision. Elle est destinée à être appliquée à un projet spécifique et à un moment donné. Par conséquent, si un manque de compétences rend le projet peu accessible, la décision peut être de développer ces compétences. Une fois cette étape accomplie, une nouvelle Matrice IAC devra être établie pour réévaluer la viabilité du projet.