

Comment réaliser mon étude de marché ?

Objectif : Ce document vous permet de vous poser les questions nécessaires à l'étude de marché.

N'oubliez pas que **75 % des échecs** de création d'entreprise sont dus à une mauvaise préparation du projet commercial.

L'étude commerciale occupe une place clé dans l'élaboration de votre projet. Toute la construction de votre future entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape, qui doit vous permettre :

- de bien connaître et comprendre votre marché,
- de définir votre stratégie,
- de choisir vos actions commerciales.

I - Connaissance du marché

1 - QUOI :

Quel est le secteur d'activité sur lequel je m'installe ?

(EX : prêt-à-porter féminin ou service informatique...)

Comment se porte ce secteur ?

(Ex : en croissance de 5% par an, en stagnation...)

Vais-je produire, vendre, installer, réparer, livrer, fabriquer... ?

Quels sont mes produits/services ?

2 - QUI :

Qui sont mes clients ?

(Particuliers, entreprises...)

Quelles sont les caractéristiques de cette clientèle ?

(Particuliers : sexe, âges, lieu d'habitation, niveau de revenu, catégorie socioprofessionnelle, niveau de revenu...)

(Professionnels : secteur d'activité, nombre de salariés (TPE, PME...), lieu d'implantation...)

Quelle est la fréquence d'achat de mon produit ?

(Journalier, occasionnel, mensuel...)

Quels sont les mois où l'activité est moindre ?

Qui sont vos principaux concurrents ?

Nom des principaux concurrents :				
Produits/Services				
Lieu d'implantation				
Durée d'existence				
Type de clientèle				
Taille (surface de vente, nb de salariés, TPE, PME...)				
Chiffre d'Affaires				
Points forts				
Points faibles				
Moyens de communication utilisés				

Refaire un tableau si nécessaire

Qui sont mes autres concurrents ?

Qui sont mes futurs fournisseurs ?

Lister leurs noms et les produits achetés

Quelles sont leurs pratiques ?

(Délais de livraison, de paiement, leurs prix...)

Comment les-avez vous connu ?

(Annuaire professionnels, internet, salons professionnels...)

Pourquoi les avez-vous choisi ?

(Prix, qualité, rapidité d'approvisionnement...)

3 - OU :

Quel sera le lieu d'implantation ?

Où est localisée votre clientèle potentielle, sur quel secteur allez-vous intervenir ?

4- POURQUOI :

Que recherchent mes clients ?

(Gain de temps, de place, d'argent, de qualité, de sécurité...)

Comment je me différencie de mes concurrents ?

II - La stratégie de l'entreprise

5 - COMMENT :

Envisagez-vous des partenariats avec d'autres professionnels ? Si oui, avec qui ?

Quelle est votre politique de prix ?

Vos tarifs, délais de paiement (comptant, à 30 jours...)

De quoi vais-je avoir besoin pour démarrer ?

(Ordinateur, local, matériel...)

Quels sont mes moyens financiers ?

Quels moyens de communication vais-je utiliser ?