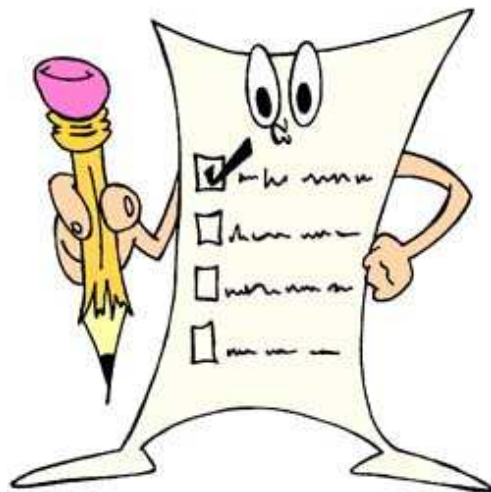


# LES SOURCES D'INFORMATIONS POUR L'ETUDE DE MARCHÉ



**Objectif :** Ce document recense les principales sources d'informations pour réaliser votre étude de marché. Cette recherche passe par une **étude documentaire** et une **étude « terrain »**.

# L'étude documentaire



## I - INFORMATIONS SUR LE SECTEUR D'ACTIVITE

- **Classeur : « Étude de marché : données disponibles à la CCI Quimper Cornouaille »**

Il vous permet de visualiser les sources d'informations disponibles à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Quimper Cornouaille sur les différents secteurs d'activités

*En consultation à l'Espace Entreprendre*

- **Fiches professionnelles APCE (Agence pour la Création d'Entreprises)**

Les fiches professionnelles décrivent et analysent la création et la reprise d'entreprises par secteur. Chaque fiche comprend les éléments juridiques et réglementaires applicables et fournit les principaux ratios financiers de la profession ainsi que les chiffres-clés du secteur

*10 € la fiche sur le site [www.apce.com](http://www.apce.com), à l'Espace Entreprendre ou en consultation gratuite sur place*

- **Organisations et syndicats professionnels**

- Liste des organisations professionnelles départementales *en consultation au centre de documentation de la CCI Quimper Cornouaille*

- **Salons professionnels**

- Annuaire des foires et salons nationaux *en consultation au centre de documentation de la CCI*

- [www.quimper.cci.fr](http://www.quimper.cci.fr) (cliquer sur « les salons en Bretagne, en France et à l'étranger »)

- [www.salonscongres.ccip.fr](http://www.salonscongres.ccip.fr)

- **Statistiques et ratios financiers des Centres de Gestions Agréés**

*En consultation à l'Espace Entreprendre*

- **Magazines et revues spécialisés**

*En consultation au centre de documentation de la CCI*

- **Information sur la réglementation de l'activité**

[www.inforeg.ccip.fr](http://www.inforeg.ccip.fr) (cliquer sur « information juridique » puis « activités réglementées »)

## II - INFORMATIONS SUR LES CLIENTS

- **Recensement de la population**

Vous permet de définir la nature et le nombre de personnes ou ménages rapportés à une zone géographique

- informations par région, département et par commune sur le site <http://www.recensement.insee.fr/home.action> (« chiffres clés »)
- informations par Communauté de Communes *en consultation sur le site [www.economie-cornouaille.com](http://www.economie-cornouaille.com) (dans économie, analyses et données cliquer sur rubrique « par intercommunalité »)*

- **Revenu fiscal des foyers par ville**

Vous permet de connaître le revenu moyen des foyers en fonction des villes  
<http://www2.impots.gouv.fr/documentation/statistiques/ircom2007/ir2008.htm>

- **Observatoire économique du commerce et de la consommation**

Vous permet de déterminer l'origine géographique de votre clientèle (zone de chalandise), de connaître le marché potentiel d'un produit/d'une famille de produit, d'évaluer les dépenses par les ménages pour ce produit

Contact : le Service Développement Territorial de la CCI pour tout renseignement concernant une demande d'étude

- **Fichiers d'entreprises**

Des fichiers ciblés d'adresses d'entreprises inscrites au Registre du Commerce et des Sociétés

Permet aux créateurs d'identifier leurs concurrents

Consultation gratuite au centre de documentation de la CCI ou sur le site [www.entreprises.quimper.cci.fr](http://www.entreprises.quimper.cci.fr)

Achat de fichiers sur support papier ou informatique (étudiants, demandeurs d'emploi, créateurs et jeunes entreprises (inscrites depuis moins d'un an au RCS) bénéficient d'une réduction de 50 % sur les tarifs indiqués)

- **Annuaire professionnels** (si vos clients sont des professionnels)

- Annuaire professionnel KOMPASS *au centre de documentation de la CCI*
- [www.pagesjaunes.fr](http://www.pagesjaunes.fr) (cliquer sur « pagespro »)
- Annuaire des fournisseurs (Le CAM) *en consultation au centre de documentation de la CCI*



### III - INFORMATIONS SUR LES CONCURRENTS

- **Annuaire professionnels**
- **Organisations et syndicats professionnels**
- **Salons professionnels**
- **Chiffre d'affaires de vos concurrents notamment sur le site [www.societe.com](http://www.societe.com)**
- **Fichiers d'entreprises**

### IV - INFORMATIONS SUR LES FOURNISSEURS

- **Annuaire professionnels**
- **Organisations et syndicats professionnels**
- **Salons professionnels**

# L'étude « terrain »



Il s'agit de collecter des informations par vous-même auprès des différents acteurs du marché (concurrents, fournisseurs, consommateurs, partenaires, prescripteurs...)

Les principales méthodes pour obtenir l'information sont l'observation, les tests des produits/services de vos concurrents et les interviews des différents acteurs

## I - L'observation

Commerçants	Prestataires de services
<ul style="list-style-type: none"><li>• Observation sur lieu de vente : Prix pratiqués, nombre de marques représentées (fournisseurs), nombre de salariés, accueil, propreté, comptage des clients entrant dans le magasin sur un temps donné...</li><li>• Site internet</li><li>• Documents commerciaux</li><li>• Etc...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Site internet</li><li>• Documents commerciaux</li><li>• Etc...</li></ul>

## II - Test des produits ou des services

Commerçants	Prestataires de services
<ul style="list-style-type: none"><li>• Accueil</li><li>• Conseil du vendeur</li><li>• Service après vente</li><li>• Etc...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accueil téléphonique</li><li>• Horaires</li><li>• Délais d'intervention</li><li>• Territoire d'intervention</li><li>• Tarifs</li><li>• Conditions de vente</li><li>• Devis (payant ou non)</li><li>• Etc..</li></ul>

## III - Interviews

**Clients** : Réalisation d'une enquête auprès de vos futurs clients

**Professionnels** : Rechercher une activité similaire implantée sur une commune présentant les mêmes caractéristiques que votre lieu d'implantation (mais pas sur votre zone de chalandise)

**Experts** : Interroger tous les professionnels susceptibles de vous donner des informations sur le lieu d'implantation, la concurrence...  
(banquiers, experts-comptables...)

⇒ Conseil : Préparer toujours vos entretiens afin que le recueil d'informations soit optimisé