



www.planetecrea.com

L'ETUDE DE MARCHÉ OU L'ANALYSE DE MARCHÉ

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009
Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

LA DEMARCHE GLOBALE DE LA CREATION / REPRISE

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

CONSTRUIRE SON PROJET

- Les moyens commerciaux
- Les moyens de production
- Les moyens juridiques
- Le social

LA FAISABILITÉ DU PROJET

LES FORMALITÉS

LE SUIVI ET LE DÉVELOPPEMENT

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

LES OBJECTIFS

Appréhender les **contraintes** et **opportunités** du territoire d'implantation

Connaître les **créneaux** de consommation occupés par **l'offre actuelle** pour déterminer un positionnement distinctif pour votre projet

Déterminer les **attentes** des consommateurs afin de pouvoir **adapter** vos produits et inscrire les facteurs clés de réussite pour votre projet

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

POURQUOI FAIRE UNE ETUDE ?

Pour acquérir une bonne connaissance :

- de l'environnement économique
- de l'offre commerciale (la concurrence)
- de la demande existante (les clients)

L'étude de marché comporte trois volets :

**L'environnement
+
La concurrence
+
La clientèle**

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

LES TENDANCES DE LA CONSOMMATION

La consommation durable

La gratuité et le hard-discount

Le fun-shopping et la convivialité

Le rétro-marketing

Individualisme et sécurité

⇒ Croissance, stagnation, récession ... ?

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

I - ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

Les données à recueillir...

Caractéristiques démographiques de la zone dans laquelle vous comptez vous installer ?

Caractéristiques économiques de la zone dans laquelle vous comptez vous installer ?

Évolutions prévisibles du territoire sur lequel vous comptez vous installer ?

(Projets d'urbanisme ou routier – déviation - parkings - tourisme ?)

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

I - ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

Les données incontournables

- ➔ Population
- ➔ Type d'habitat
- ➔ Desserte routière
- ➔ Types d'emplois
- ➔ Impact touristique
- ➔ Saisonnalité
- ➔ Chômage
- ➔ Activités dominantes
- ➔ Projets d'aménagement et de développement local
- ➔ Actions sociales, culturelles, sportives

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

II - ANALYSE DE L'OFFRE

Pour déterminer et mesurer votre concurrence :

- ➔ **Lister les concurrents de votre secteur d'activité et sur votre zone d'influence**
- ➔ **Cartographier**
- ➔ **Analyser les concurrents directs**

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise

II - ANALYSE DE L'OFFRE

Réaliser une fiche technique par concurrent reprenant :

- Réseau ?
- Notoriété ?
- Offre commerciale ?
- Marques ?
- Communication ?
- Salariés ?
- ...



www.planetecrea.com

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

Quantitatif

Qualitatif

III - ANALYSE DE LA DEMANDE

Qui seront vos clients ?

- ⇒ Nature et nombre de personnes concernées par vos produits
- ⇒ Lieux d'achat, de consommation
- ⇒ Volumes de consommation

Comment identifier leurs attentes ?

- ⇒ Recherche de la qualité ?
- ⇒ Maîtrise des dépenses ?
- ⇒ Quête du prix juste ?
- ⇒ Fidélité à l'enseigne ?

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

II - ANALYSE DE LA DEMANDE

Segmentation pour une clientèle de particuliers

- *Les lieux d'habitation ou de travail,*
- *Les données socio-démographiques,*
- *Les comportements d'achats, etc...*

Segmentation pour une clientèle professionnelle

- *Le secteur d'activité des entreprises,*
- *Leur taille, leur localisation géographique, etc...*

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

RAPPEL : **L'objectif d'une étude d'implantation ...**

... vérifier l'adéquation entre votre offre de produits ou de services et la clientèle ciblée sur un secteur géographique défini

PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

RAPPEL : L'objectif d'une étude d'implantation ...



PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise



www.planetecrea.com

FAITES VOUS AIDER ...

Bénéficiez d'un regard extérieur et neutre :

- Les associations d'étudiants
- Les cabinets d'études
- Les conseillers des CCI

sont là pour vous accompagner ...



PLANÈTE CRÉA

23 et 24 AVRIL 2009

Parc des expositions - CAEN

Salon régional de la Création, Reprise et Transmission d'Entreprise