



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission** d'Entreprise

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

www.planetecrea.com

L'ETUDE DE MARCHÉ OU L'ANALYSE DE MARCHÉ



9 & 10 JUIN 2011

PLANÈTE  CRÉA

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la Création, Reprise & Transmission d'Entreprise

PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN

www.planetecrea.com

LA DEMARCHE GLOBALE DE LA CREATION / REPRISE

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

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

LA FAISABILITÉ DU PROJET

LES FORMALITÉS

LE SUIVI ET LE DÉVELOPPEMENT



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  CRÉA

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création**, **Reprise** & **Transmission** d'Entreprise

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

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 ... ?**



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  CRÉA

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN

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 ?)



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission** d'Entreprise

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission** d'Entreprise

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

www.planetecrea.com

II - ANALYSE DE L'OFFRE

Réaliser une fiche technique par concurrent reprenant :

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

www.planetecrea.com

III - ANALYSE DE LA DEMANDE

Quantitatif

Qui seront vos clients ?

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

Qualitatif

Comment identifier leurs attentes ?

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission** d'Entreprise

PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN

www.planetecrea.com

III - 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...



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ème} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission** d'Entreprise

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

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



9 & 10 JUIN 2011

PLANETE  **CRÉA**

5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création**, **Reprise** & **Transmission d'Entreprise**

**PARC DES
EXPOSITIONS
CAEN**

www.planetecrea.com

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





9 & 10 JUIN 2011
PLANETE  **CRÉA**
5^{ÈME} ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

PARC DES EXPOSITIONS CAEN
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 ...