

## Réaliser son étude de marché

### ETUDE DE MARCHE

#### – Le produit

**Description précise du produit (ou du service concrétisant votre idée)**

**Quels sont les usages secondaires de votre produit ?**

#### – Le marché

### Quel est votre marché ?

#### Caractéristiques de la demande

- \* Volume et évolution de la demande.
- \* Type de clientèle et répartition en % des ventes dans le marché
- \* Autres points jugés importants sur la consommation

#### Caractéristiques de l'offre

- \* Généralités  
Vos principaux concurrents

### L'environnement

#### **Votre chiffre d'affaires :**

C'est une des phases les plus importantes de votre projet. Cette phase trop souvent occultée est la source d'enseignements incontournables pour valider votre projet et avoir le troisième critère indispensable à un projet : la rentabilité.

Vous avez vérifié que le besoin existe et vous allez évaluer le marché (local, régional, national, etc..).

#### **Part du marché**

Avant de calculer votre chiffre d'affaires, il faudrait, dans le marché que vous visez (local, régional, ...), savoir quelle est la part que vous vous fixez comme objectif. Indiquez-la en % et précisez l'évolution sur les trois premières années d'exploitation.

Y-a-t-il un niveau minimum de part de marché à atteindre impérativement ? Pourquoi ?

Que représentera votre (ou vos) principal(aux) client(s) dans votre CA ?

Avez-vous déjà des contacts avec vos clients ? Si oui, où en sont ces contacts ?

#### **Le chiffre d'affaires**

Pour évaluer le montant du chiffre d'affaires, il suffit de multiplier la quantité de marchandises vendues (activité commerciale) ou la production vendue (activité industrielle) par leurs prix de vente respectifs.

Schématiquement, on peut distinguer **3 types d'approche dans le calcul du chiffre d'affaires**.

#### **1 Définition du CA prévisionnel par imitation**

Le créateur base ses prévisions sur le CA moyen réalisé habituellement par les entreprises qui travaillent dans la même branche d'activité ou en utilisant les ratios commerciaux de la profession.

#### **2 Définition du CA prévisionnel par les charges\***

Le créateur définit comme CA prévisionnel le montant des ventes qu'il faut réaliser pour couvrir les charges d'exploitation (notion de seuil de rentabilité - point mort).

#### **3 Définition du CA prévisionnel par les produits\*\***

Le créateur a testé ou a fait tester son produit auprès de la clientèle potentielle en recueillant des promesses d'achat conditionnelles ou fermes. Ce sont ces dernières qui font l'objet du calcul du CA.

**En conclusion**, indiquez ci-dessous les chiffres d'affaires que vous prévoyez pour les 3 premières années d'activité, et décomposez par mois le CA de la première année selon le critère qui vous paraît le plus significatif (exemple : par produit, par canal de

distribution, par pays ou région).

**Attention !** par CA, il faut entendre CA facturé et non commandes reçues ou CA encaissé. Si vous avez démarré, vous pouvez indiquer, à la suite du tableau, le CA que vous avez réalisé. Vous pouvez également préciser le montant des commandes déjà signées.

### Conditions de réussite

Faire une étude de marché en étant très concret.

Chaque fois que c'est possible montrez votre produit (maquette, prototype) ou illustrez la présentation de votre prestation (plaquette, press-book, film vidéo...) à un panel d'acheteurs potentiels et, à cette occasion prendre, si possible, des commandes fermes (conditionnées bien sûr à la création effective de l'entreprise). Vous pouvez également procéder à des évaluations de marché à travers un questionnaire que vous aurez préalablement préparé. L'enquête terrain ou téléphonique doit vous apporter des éléments sur les plus que vous pourrez apporter à votre activité. Vous devez toujours vous poser la question :

Qu'est-ce qui fera que les clients viendront chez moi au lieu d'aller chez leurs fournisseurs habituels. La différenciation est très importante.

#### \* Part du marché

% de la cible marché définie

#### \* Le chiffre d'affaires

CA HT (k€)\* 1ère année :

2ème année :

3ème année :

#### CA HT 1ère année

CA HT décomposé	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
--------------------	-------	------	------	-------	-----	------	---------	------	-------	------	------	------

#### Remarques :

---

Attention ! \* N'utiliser cette approche qu'en complément des deux autres.

\*\* Cette troisième approche est la plus fiable.

\* k€ : 1 000 €