Guide étude de marché

Ce guide va vous permettre de structurer les informations relatives à la conduite de votre projet d’entrepreneuriat. Etablit sous forme de questions directes, ce guide va vous aider à mieux comprendre la nature du projet que vous allez mener.

**1. Sachez bien ce que vous allez offrir**

L’objectif est de situer votre vision d’entreprise en précisant exactement ce que vous allez mettre sur le marché :

* **Quel est le produit/les produits que vous allez vendre ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quelles sont les caractéristiques (techniques ou esthétiques) qu’offre votre produit ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **En quoi réside l’avantage de votre offre ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Que rapporte cet avantage à vos clients potentiels ? (qualité, gain de temps, technicité, étendue du choix, …) ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Maîtriser-vous vos produits ? Comment ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quels sont les moyens que vous allez utiliser ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quels sont les promotions envisageables ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Le prix du produit peut-il être maîtrisé ou dépend de votre environnement ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quels sont les modes de consommations des produits proposées par votre future entreprise ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* **Combien représente le coût de la distribution dans le prix de vente de vos produits ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* **Quel est la marge dégagée par la vente de vos produits  (en pourcentage de votre prix de vente) ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* **Les produits que vous proposez sont-ils de technologie actuelle ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* **Vos concurrents ont-ils accès à des produits plus développés technologiquement ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* **La technologie utilisée dans votre marché potentiel change de manière très fréquente ou bien les nouveautés technologiques prennent du temps pour apparaitre ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**2. Fixer vos clients prospects afin de mieux les servir**

* **Votre offre s’adresse à quel type de clients ? Entreprises, individus, … ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quels sont les caractéristiques propres à la clientèle cible de votre projet ? Pour les entreprises : Taille, activité, etc. ; Individus : Age, catégorie socioprofessionnelle, sexe, etc.**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Déterminer d’après vos connaissances et expérience le niveau de consommation des clients potentiels ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Vos clients potentiels consomment de manière régulière ou bien pour des occasions précises ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Indiquer la répartition géographique de vos clients potentiels : Concentré dans une ville, dispersé au niveau national, clients à l’étranger…**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quels sont les exigences de vos clients potentiels ? Qualité, délai de livraison, …**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quel serait d’après vous le degré de fidélité de vos clients potentiels ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **La nouveauté que va apporter votre offre sera-t-elle acceptée par les clients cibles du projet ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Le marché actuel répond-t-il aux besoins de vos clients potentiels ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**3. Votre marché existe déjà, ainsi que vos concurrents !**

* **Le nombre de concurrents présents est-il important ? Pouvez-vous dénombrer vos concurrents ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Existe-t-il des concurrents directs et indirects ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **S’il existe des concurrents indirects, expliquez quel est l’impact de leur offre sur le marché de votre projet ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quel est la taille de vos concurrents : Petite, moyenne ou grande entreprise ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Apprécier le rythme de création et de disparition des entreprises concurrentes sur le marché visé ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quel est l’importance de la concurrence des nouveaux produits ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Vos concurrents disposent-ils de moyens de productions évolués ou standards (qualité et capacité de production, niveau de coût unitaire de production) ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Pour les concurrents importants, pourriez-vous préciser leur:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Informations | Concurrent 1 | Concurrent 2 | Concurrent 3 | … |
| Chiffre d’affaires  |  |  |  |  |
| Présence géographique : |  |  |  |  |
| Ancienneté |  |  |  |  |
| Moyens de distribution et de service |  |  |  |  |
| Ancienneté |  |  |  |  |
| Gamme de produits proposés |  |  |  |  |
| Politique commerciale : Prix, conditions de paiement, délai de livraison, promotion commerciale, publicité et communication |  |  |  |  |

**4. Dégager de la valeur, c’est d’abord bien acheter**

* **Combien de fournisseurs peuvent assurer vos achats ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Vos fournisseurs sont présents au niveau national ou bien vous devez recourir à l’importation ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Comment pouvez-vous juger le pouvoir de négociation de vos fournisseurs ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Quels sont les spécialités de vos fournisseurs ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Les offres fournisseurs sont diversifiées ou bien spécialisées ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Les prix appliqués par les fournisseurs sont-ils raisonnables ou bien vous les jugez onéreux ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Votre marché d’approvisionnement offre un large choix de fournisseurs et de produits ?**

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Existe-il une stabilité dans l’offre ou bien elle change de manière régulière**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

* **Les délais de livraison que peuvent vous assurer vos fournisseurs sont longs ? Sinon, vos fournisseurs peuvent desservir votre besoin rapidement ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………