

OMGG

TAM-SAM-SOM

Track entrepreneuriat

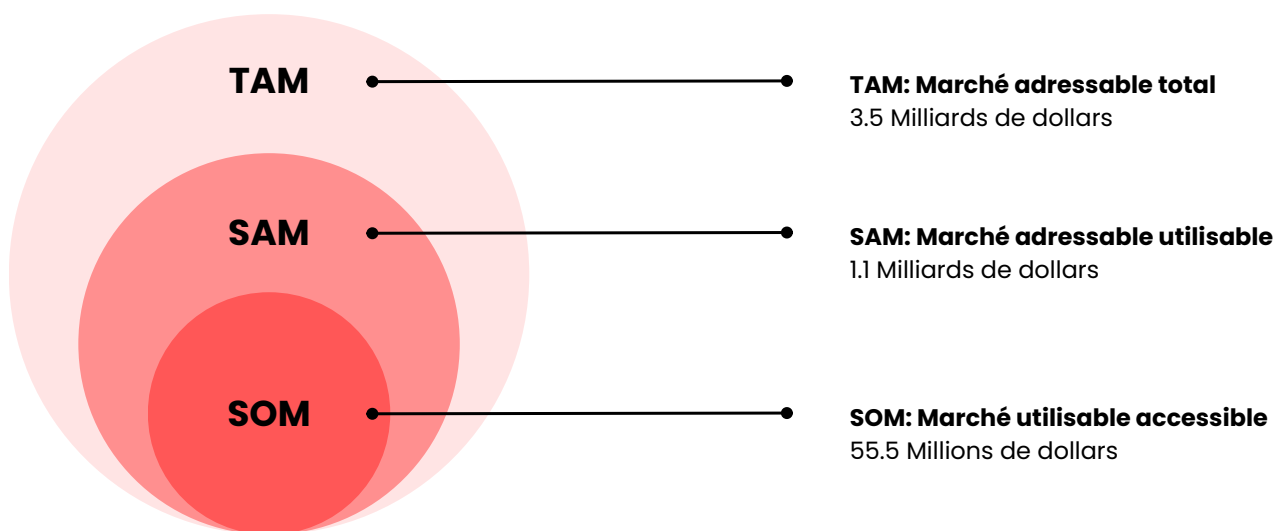
Marché Existant

8 Juin 2025

1. INTRODUCTION

Le TAM-SAM-SOM est un outil stratégique nous permettant de mieux comprendre et quantifier notre marché cible. Il recouvre trois statistiques clés concernant la taille du marché, qui peuvent nous aider à évaluer notre marché potentiel, à se fixer des objectifs réalistes et à prendre des décisions stratégiques éclairées.

2. TAM-SAM-SOM



Source: datahorizonresearch.com

A. TAM

Le TAM représente l'opportunité de chiffre d'affaires totale qui s'offrirait à notre service s'il devait conquérir 100 % du marché actuel (à l'échelle mondiale). Dans notre cas le marché des jeux de société numérique mondial s'élève à ~3.5 Milliards de dollars (d'après [Datahorizonresearch](https://datahorizonresearch.com)).

B. SAM

Le SAM est la part du TAM que l'entreprise peut réellement atteindre en fonction de ses capacités et des conditions du marché. On cherche donc à restreindre la part du marché mondial à une part de marché régionale ici l'Europe. On atteint alors un marché adressable utilisable de 1,1 Milliards de dollars (d'après [Datahorizonresearch](https://datahorizonresearch.com)).

C. SOM

Le SOM est la part du SAM que l'entreprise vise à capturer, en tenant compte de la concurrence et des obstacles. C'est à dire le marché que peut espérer couvrir l'entreprise en fonction de l'étendue de son offre et de l'impact de la concurrence. En espérant atteindre 5% de taux de pénétration du SAM alors nous obtenons un marché utilisable accessible (SOM) de 55,5 Millions de dollars.

3. CONCLUSION

L'analyse TAM-SAM-SOM nous permet d'évaluer le potentiel de notre marché de manière structurée et réaliste. Avec un TAM mondial estimé à 3,5 milliards de dollars, un SAM européen de 1,1 milliard, et un SOM ciblé à 55,5 millions de dollars (en visant 5% du SAM), nous disposons d'une base solide pour orienter notre stratégie commerciale.

Ces chiffres confirment qu'il existe un marché significatif pour la numérisation de jeux de société en Europe. En ciblant les bons partenaires et en proposant des services adaptés aux besoins actuels du secteur, notre entreprise a la capacité de s'ancrer durablement dans cette dynamique en croissance.