



SÉBASTIEN MORE

MODULE 2

# Réaliser une étude de marché

ANALYSER SON OFFRE

FORMATION CRÉATION  
D'ENTREPRISE

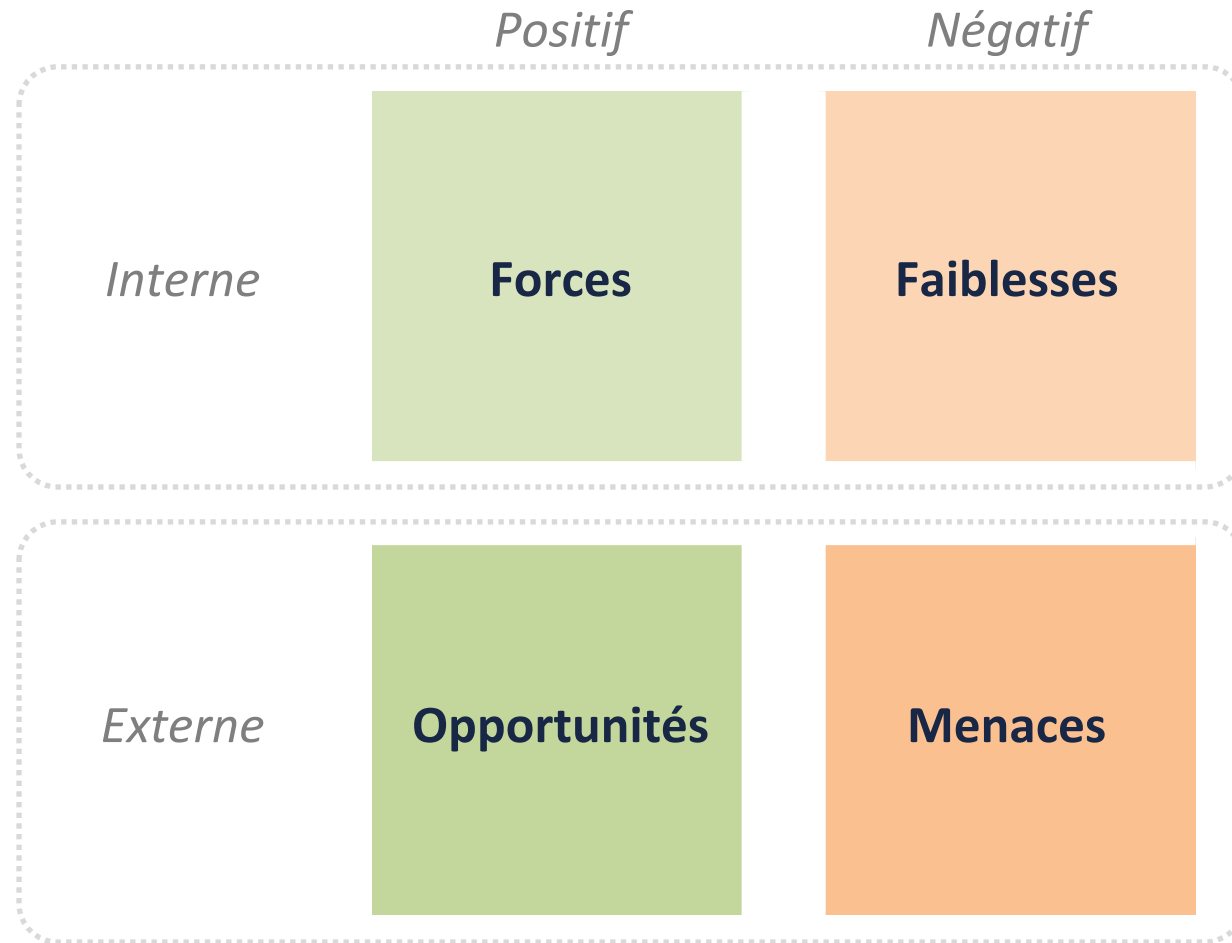
VERSION 1.0 - 05.05.2022



**Après avoir étudié le marché et défini son offre, il est possible de l'analyser pour :**

- ✓ Effectuer un diagnostic interne
  - Déterminer ses forces
  - Comprendre ses faiblesses
- ✓ Effectuer un diagnostic externe
  - Dénicher des opportunités
  - Identifier des menaces

Cette analyse peut être synthétisée dans une matrice SWOT :



## Le diagnostic interne :

Concerne généralement les ressources humaines, les capacités de production, les capacités financières, les savoir-faire détenus...

- + **Forces** : ressources possédées et/ou compétences détenues conférant un avantage concurrentiel.

Exemples : technologie innovante, prix attractif, SAV performant, notoriété chez les jeunes...

- **Faiblesses** : manque au regard d'un, voire plusieurs facteurs clés de succès ou bien face aux concurrents.

Exemples : peu connu hors jeunes, pas présent dans les grandes villes, logistique défaillante

## Le diagnostic externe :

Recensement de tous les éléments qui peuvent avoir un impact sur l'entreprise dans le temps et dont on est pas forcément certain (hypothèses)

- + **Opportunités** : évolutions possibles positives pouvant offrir un nouveau potentiel de développement

Exemples : marché en pleine croissance, politique gouvernementale favorable (aides)

- **Faiblesses** : évolutions négatives possibles pouvant impacter fortement l'activité de l'entreprise

Exemples : une évolution des normes sécurité qui va impacter la rentabilité, une dépendance en approvisionnement chinois...

## L'outil principal pour faire son diagnostic externe :

Utilisation de la matrice d'analyse PESTEL pour identifier les facteurs qui peuvent avoir une influence favorable ou non sur le marché et sur votre activité.

- ✓ **Politique :**  
*Quel est l'importance des aides publiques dans l'activité ? Quel impact si changement ?*
- ✓ **Économique :**  
*Quelle est la conjoncture économique actuelle ?  
Quel est le taux de chômage ?*
- ✓ **Social :**  
*Comment évolue la démographie ? Quelles sont les habitudes de consommation ?*
- ✓ **Technologique :**  
*Quelles sont les évolutions technologiques à venir ? Quels secteurs sont-ils concernés ?*
- ✓ **Écologique :**  
*Quel impact sur l'environnement ? Quel impact sur la perception écologique ?*
- ✓ **Légale :**  
*Quelle est la législation qui encadre l'activité ?  
Comment peut-elle évoluer ?*

## Exemple de SWOT : ma boulangerie de quartier

### Forces

- Des produits de qualité
- Un accueil chaleureux
- Un bon rapport qualité/prix

### Faiblesses

- Des locaux vieillissant
- Une devanture peu attractive
- Pas de commande possible

### Opportunités

- Fermeture d'un concurrent dans la même rue
- Augmentation de la consommation locale (covid)

### Menaces

- Augmentation des couts de matière première
- Augmentation des charges de production

## Que faire avec cette matrice :

- + **Forces** : à renforcer, en particulier si elles se combinent avec une opportunité identifiée
- **Faiblesses** : point à corriger, surtout si une menace peut les renforcer
- + **Opportunités** : mettre en place les stratégies adéquates pour en profiter au maximum
- **Faiblesses** : trouver des solutions pour minimiser l'impact ou transformer ça en force (prendre un avantage sur les concurrents qui seront confrontés au même problème)