

MODULE 2
Réaliser une
étude de marché

INTÉRÊT

FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



Réduire les risques en ayant une bonne vision globale :

- ✓ Avoir la bonne définition de son marché
- ✓ S'assurer du potentiel commercial
- ✓ Évaluer le niveau de la concurrence
- ✓ Comprendre son environnement



Permettre de définir le projet de l'entreprise :

- ✓ Construire un business plan cohérent :
 - Définir les objectifs de chiffre d'affaires
 - Établir le prévisionnel financier
- ✓ Déterminer le positionnement marketing :
 - Définir la stratégie commerciale
 - Définir les arguments clés et comment se différencier sur le marché
 - Réaliser la plan d'action opérationnel



Un élément indispensable pour s'inscrire dans la durée

- ✓ S'assurer de la viabilité du Business Model à long terme :
 - Identifier tous les facteurs clés de succès
 - Définir leur évolution probable dans le temps
- ✓ Un outil pour prévoir et planifier :
 - Identification des menaces et opportunités
 - Création d'une feuille de route globale pour maintenir le cap
 - Adaptation aux évolutions au fil du temps



Un élément indispensable pour donner du crédit à son projet :

- Rassurer et attirer les investisseurs
- ✓ Obtenir plus facilement des crédits bancaires
- ✓ Avoir accès à des subventions et aides à la création



Comment réaliser une étude de marché?

Plusieurs solutions possibles:

- ✓ Mener seul son étude de marché
- ✓ Sous-traiter en faisant appel à un prestataire externe :
 - Cabinet d'études
 - Organisme d'accompagnement
 - Junior entreprise spécialisée

