

La validation du projet



Table des matières

Introduction	3
I - Support de cours : Chapitre 1	4
II - Vidéo "la validation de votre projet"	5
III - C'est quoi une étude de marché ?	6
IV - A quoi ça sert concrètement ?	7
V - Comment réaliser votre étude de marché ?	9
VI - Où trouver les informations pour vous aider ?	11
VII - Quiz	12
Conclusion	14

Introduction

Commençons par le début.

Vous avez déjà votre idée pour la création de votre entreprise. Idéalement, vous l'avez testée et validée. Et vous êtes prêt à la transformer en véritable projet d'entreprise. Pour ce faire, il vous faut réaliser une étude de marché qui vous sera très utile pour démontrer par la suite le sérieux de votre démarche. Voyons comment effectuer cette étape importante.

I Support de cours :

Chapitre 1

Si vous préférez télécharger le support de cours, cliquez sur le lien ci-dessous.

[cf. ExportBloc1_papier.pdf]

Cf. ""

II Vidéo "la validation de votre projet"

[cf. sc1.mp4]

III C'est quoi une étude de marché ?

Attention

Avant tout, sachez que vous ne devez en aucun cas vous passer de cette étape ! Jamais !

Définition

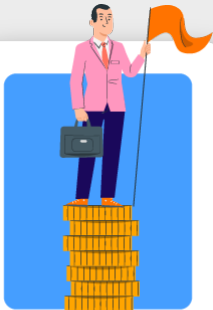
Une étude de marché consiste en une observation détaillée du secteur d'activité dans lequel vous souhaitez installer votre entreprise. Son but est de vous permettre d'affiner votre projet, de l'ancrer dans une réalité mais également de commencer à répondre à certaines questions fondamentales sur vos besoins financiers, comme à des questions plus "secondaires" comme la couleur de votre produit (s'il y a lieu).

IV A quoi ça sert concrètement ?

Elle a plusieurs finalités :



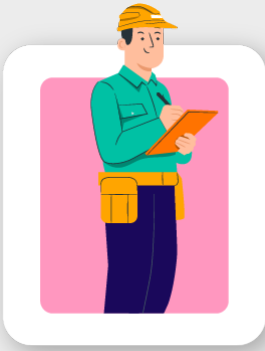
- **Valider votre projet.** C'est son objectif premier. La validation pure et simple de votre projet d'entreprise.



- **Vérifier la viabilité économique.** Le but est de savoir si votre marché est suffisamment porteur et dynamique pour vous permettre de réaliser un chiffre d'affaires conséquent à long terme.



- **Etudier vos concurrents.** Les connaître, savoir comment ils fonctionnent afin d'adapter au mieux votre stratégie commerciale.



- ***Etablir votre premier plan marketing.*** Ce qui va vous permettre d'établir vos prix de vente, les modalités et votre action commerciale.

⚠ Attention

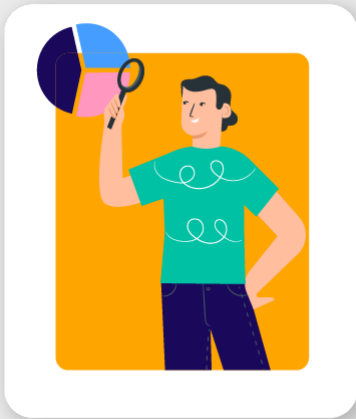
Bien que vous ne pouvez vous passer de cette étape, sachez qu'une étude de marché n'est pas obligatoirement une garantie de réussite. Elle doit souvent être réactualisée, notamment dans un contexte d'évolution rapide du marché.

📎 Remarque

Il est possible de faire effectuer cette étude par un cabinet d'expertise, ce qui peut s'avérer précieux selon le secteur que vous visez. Il peut vous en coûter entre 500 et 30 000 euros selon les précisions souhaitées et la renommée de la société. Si votre budget est plus serré, vous pouvez prendre contact avec des étudiants ou des écoles de commerce qui peuvent mettre à disposition des aides.

V Comment réaliser votre étude de marché ?

En principe, il vous suffit de poser des questions pertinentes, et d'y répondre en vous appuyant sur une étude très fine et très rigoureuse pour chacune d'entre elles.

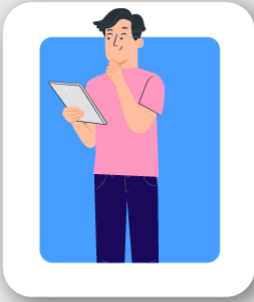


- Quelle est mon offre ?
- Qui sont mes concurrents directs et indirects ?
- A qui vais-je la proposer ?
- Comment vais-je la vendre ?
- A quel prix ?
- Combien dois-je en vendre ?
- Où implanter mon entreprise ?

Comme vous le voyez, la liste est courte. Mais vous devez y répondre le plus méticuleusement possible grâce à deux catégories de recherches :



- ***L'étude documentaire*** : vous allez examiner les chiffres, les statistiques, les études déjà existantes pour affiner la partie socio-économique.



- **La réalisation d'enquêtes** : vous allez réaliser des observations des concurrents, des enquêtes de terrain, des sondages, des consultations d'experts, des panels d'utilisateurs, des tests produits, etc.

Pour se faire, il vous faudra réaliser des études qualitatives (à travers des entretiens individuels, des focus group, des observations, sur un échantillon assez faible de personnes) et des études quantitatives (à travers des questions fermées, sur un grand nombre de personnes tel que QCM, échelle de Lickert, etc.)

Vous le voyez, les questions et la façon d'y répondre sont plutôt simples mais vous devez absolument répondre à chacune d'entre elles, de la façon la plus complète possible, afin d'avoir toutes les clés en main avant de démarrer.

VI Où trouver les informations pour vous aider ?

Voici quelques sites Internet où vous pourrez trouver des informations utiles pour vous aider à valider votre projet.

- Le Centre de Recherche et de Documentation sur les Conditions de vie (*CREDOC*)
- *La fédération du commerce et de la distribution*
- L'Institut National de la Statistique et des Études Économiques : (*INSEE*)
- L'Institut National de la Propriété Industrielle (*INPI*)
- La Direction Générale des Entreprises (*DGE*)
- Les instituts de sondage (*IFOP* ou *OpinionWay*)
- Les directions des ministères proposent aussi des études sur leur secteur respectif.

Remarque

Vous retrouverez également d'autres adresses dans une section dédiée à la fin du module. N'hésitez pas à la parcourir.

Complément : Les junior entreprises

Certaines associations étudiantes peuvent proposer des études spécifiques dans plusieurs domaines (stratégie, communication, finance, ressources humaines, statistiques, marketing, juridiques, etc.).

L'avantage de passer par ces associations est double :

- Se faire assister par des spécialistes du domaine à coûts avantageux, pour une étude précise
- Permettre aux étudiants la mise en pratique de leurs compétences acquises pendant leur formation.

Ces juniors entreprises sont réunies au sein de la Confédération Nationale des Juniors Entreprises (*CNJE*)

VII Quiz

Exercice

Vous souhaitez créer une entreprise et votre première étape consiste à réaliser une étude de marché. A quoi sert cette étude ?

- ☐ A faire plaisir à son banquier
- ☐ A bien connaître ses clients, ses concurrents et leurs produits
- ☐ A obtenir un crédit ou un financement
- ☐ A savoir quels sont les meilleurs produits sur le marché

Exercice

L'étude de marché est une étape complexe. Est-il pertinent de charger une entreprise de la faire à votre place ?

- ☐ Oui, à une agence de communication
- ☐ Oui, à un expert comptable
- ☐ Non, il vaut mieux la faire soi-même
- ☐ Oui, à une structure d'accompagnement

Exercice

Quels sont les trois composantes d'une étude de marché ?

- ☐ L'étude qualitative
- ☐ L'étude quantitative
- ☐ L'étude-clients
- ☐ L'étude produits
- ☐ L'étude documentaire
- ☐ L'étude scientifique

Exercice

Quelles thématiques sont abordées lors d'une étude de marché ?

- ☐ La zone géographique où vous souhaitez installer votre activité
- ☐ Les qualités et défauts des produits ou services concurrents
- ☐ Les prix proposés par la concurrence ou acceptables pour le client
- ☐ Les habitudes et préférence d'achats des clients ou prospects
- ☐ Les salaires pratiqués dans le secteur d'activité
- ☐ Les meilleurs fournisseurs auxquels vous pourrez acheter des produits

Exercice

Une fois les diverses réponses obtenues, quelle est la prochaine étape ?

- ☐ Présenter ces informations à des partenaires potentiels.
- ☐ Bâtir mon business plan et estimer mon chiffre d'affaires.
- ☐ Adapter mon produit ou service pour répondre aux demandes exprimées.
- ☐ Changer l'emplacement pour mon magasin ou un produit dans mon magasin.
- ☐ Ajuster mes prix (à la hausse ou à la baisse) pour coller aux attentes.
- ☐ Proposer des offres adaptées à mes meilleurs clients pour les fidéliser.
- ☐ Changer de fournisseurs pour une meilleure qualité ou un meilleur prix.

Conclusion

Voici donc les prémisses que vous devez effectuer une fois votre idée définie.

Bien que cette partie soit assez courte, ne vous y fiez pas. L'étude de marché est une étape obligatoire qui prend du temps et que vous devez réaliser avec minutie pour être sûr d'avoir toutes les informations utiles à la suite de vos démarches.

Alors prenez le temps de la réaliser correctement avant de passer au dossier financier que nous allons aborder dans la section suivante.

Une étude de marché réussie, c'est 50% de votre dossier financier établi !