



# Étude de marché



# freelance

Alain Fernandez  
Janvier 2014

[www.asoncompte.com](http://www.asoncompte.com)

# Comment réaliser une étude de marché ?

## Qu'est-ce qu'une étude de marché ?

Avant de se lancer, il semble logique de s'assurer au préalable de la nature et des potentialités du marché visé. Cela semble tomber sous le sens. Ouvrir un commerce sans grande originalité sur un créneau déjà bien saturé, où les marges des concurrents sont déjà réduites au minimum, est une erreur qui coûte très cher.

Pour éviter cela, il est hautement recommandé de procéder à une étude de marché avant d'entreprendre quoi que ce soit. En théorie, ou en tout cas lorsqu'elle est bien conduite, une étude de marché permet d'éclairer bon nombre d'inconnues.

Voyons les principales :

### ■ *Evaluation du marché potentiel*

Est-ce que le produit ou le service proposé correspondent aux attentes d'un nombre suffisant de clients (volume) pour garantir la rentabilité ?

Qui sont-ils et quels sont les besoins encore insatisfaits ? (personnalisation)

### ■ *Etude concurrentielle*

Qu'en est-il des concurrents ? Quelles sont les stratégies commerciales pratiquées ?

Quelle est la situation concurrentielle actuelle ? Quelles sont les menaces potentielles à moyen et à court terme ?

### ■ *Appréciation des tendances*

Quelles sont les orientations du marché ? Le marché sera-t-il durablement profitable ?

Quels sont les risques prévisibles ?

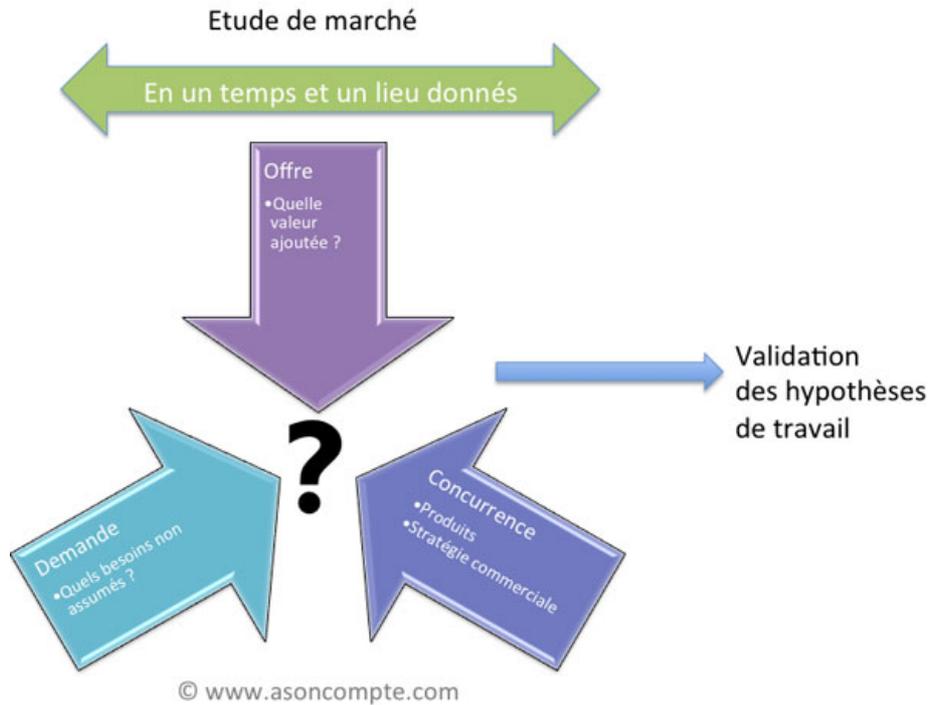
## Qu'est-ce que le marché ?

Le marché, ce sont :

- les clients, leurs besoins et leurs habitudes d'achats
- les concurrents déjà implantés et leur stratégie commerciale
- les produits existants et leurs caractéristiques, avantages et défauts
- les fournisseurs en terme d'exclusivité et de positions dominantes. Est-il possible de disposer de plusieurs sources fiables ?

Une étude de marché correctement conduite nous donnera une vision relativement claire de la demande actuelle, et de son devenir à plus ou moins long terme, dans la mesure du possible, sous l'éclairage des spécificités du [business model](#) à déployer.

En substance, à la lecture des résultats de l'étude, l'entrepreneur affinera son offre et orientera son positionnement. Il pourra, *théoriquement*, se livrer à quelques estimations du Chiffre d'Affaires réalisable selon les hypothèses retenues, et préparer ainsi ses budgets prévisionnels. Il en profitera pour commencer à tracer les grandes lignes de sa politique commerciale et marketing.



## Comment faire une étude de marché ?

- Etude des données accessibles à tous les prospecteurs

Elles sont bien plus nombreuses qu'on ne l'imagine *a priori* : revues spécialisés, sites web de référence, enquêtes publiques, documentations. Voir notamment le chapitre *Données économiques* de la page [Webographie de l'entrepreneur](#). Lors de cette première prospection, on en profitera pour étudier les aspects juridiques et les évolutions de la législation en relation étroite avec l'activité prévue.

- Les questionnaires et les enquêtes

Sélectionnez un échantillon représentatif, préparez un questionnaire parfaitement adapté, mixant questions ouvertes et questions fermées, questions à choix multiples. Classez et valorisez les résultats.

## Quelles sont les limites d'une étude de marché ?

Une étude de marché n'est pas si simple à réaliser. C'est une phase assez chronophage. L'élaboration des questionnaires, le déroulement des enquêtes, l'évaluation des résultats et la conduite d'interviews pour recueillir quelques éléments qualitatifs afin de confirmer les hypothèses de travail, ne sont pas du domaine des amateurs primo débutants. L'entrepreneur, concerné au premier plan par les résultats de l'enquête, manquera nécessairement d'objectivité.

Cette étude peut aussi être sous-traitée en totalité auprès d'une entreprise spécialisée ou partiellement auprès d'une école ou d'un institut. Leurs compétences sont assez inégales. Il faudra les choisir avec soin et suivre de près le déroulement.

Enfin, dans le cas d'un [Business Model réellement original](#), c'est-à-dire qu'il n'existe pas d'expériences antérieures, et les clients potentiels n'ont pas encore exprimé ce besoin, une étude de marché trop rigoureuse risque de tuer le projet dans l'oeuf.

Voir notamment, dans le livre « À son compte », *Ceux qui ne font pas d'étude de marché*, chapitre 17 *Les essentiels du créateur d'entreprise* page 183, ainsi que le paragraphe *Comment ?* du chapitre 14, *Bâtissez le Business Model*, page 141 sur l'expérimentation.

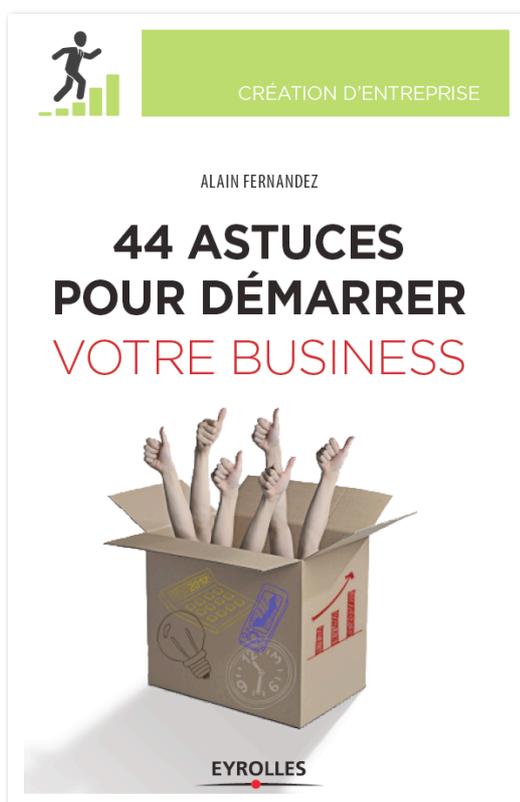
## Avant tout beaucoup de bon sens

*Tout repose sur la qualité du business-model et du choix de la cible. Sans une bonne idée, il est bien ambitieux de se lancer dans une activité individuelle. L'idée, le business model, la valeur pour le client et la cible, c'est bien ce que je développe dans l'ouvrage « À son compte ».*

## *Les PDF gratuits pour créateurs d'entreprise*

- [Dossier du livre À son compte](#)
- [Extrait court du livre À son compte](#)
- [Extrait long du livre À son compte](#)
- [Choisir le bon statut juridique](#)
- [Business Plan pour freelance](#)
- [De l'idée au business model spécial freelance](#)
- [Analyse de risques et Business Plan](#)
- [Témoignage sur le vif d'une créatrice indépendante](#)
- [Témoignage sur le vif d'un entrepreneur freelance](#)
- [Franchise pour freelance](#)
- [Comment j'ai foiré ma boutique en ligne](#)
- [Un point sur les études de marché](#)

# 44 ASTUCES POUR DEMARRER VOTRE BUSINESS



- Editions Eyrolles 2014
- Auteur : Alain Fernandez
- 160 pages
- Prix : 15,20 Euros
- Disponible en librairie et en ligne
- Existe aussi au format PDF (izibook)
- ISBN-10: 2212557752
- ISBN-13: 978-2212557756

[Consultez la fiche  
détaillée, extraits](#)

Certains passent leur vie en entreprise sans rien en apprécier ni être reconnu à leur juste valeur, ayant parfois le sentiment de passer à côté de leurs vraies envies professionnelles. Et si la solution était du côté de l'entrepreneuriat en solo ?

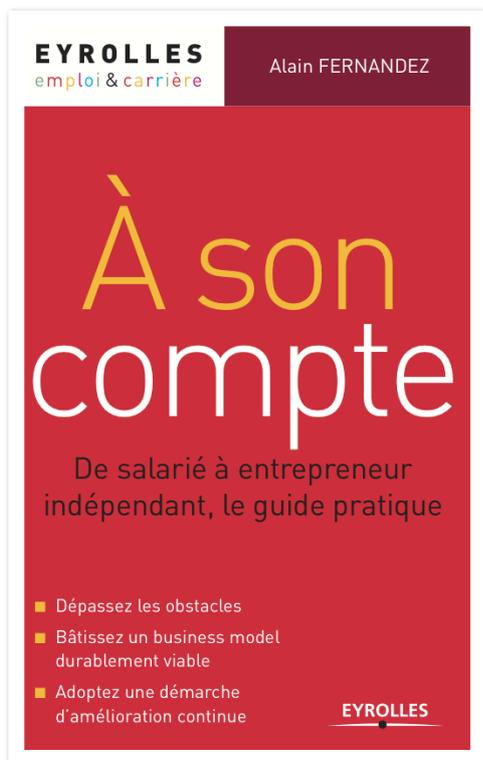
Réaliser son projet professionnel, gagner en autonomie, choisir son chemin en connaissance de cause : tel est le programme de ce guide pratique, structuré en sept étapes balisant de façon progressive la démarche entrepreneuriale.

Comment changer ses repères ? Quelles qualités développer ? Comment bâtir son business model ? Comment intégrer les réseaux professionnels qui comptent ? Toujours pragmatique, l'auteur accompagne le lecteur sur la voie de la réussite via nombre d'exemples, de témoignages et d'une quarantaine d'astuces issues du terrain.

# À son compte

## De salarié à entrepreneur indépendant, le guide pratique

---



Edition Eyrolles 2012  
Collection Emploi & Carrière  
272 pages 19 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

[www.eyrolles.com](http://www.eyrolles.com)  
[www.amazon.fr](http://www.amazon.fr)

### Un nouveau départ !

**Le salariat n'est pas la seule voie possible pour se réaliser.** Il est désormais bien difficile de bâtir un projet de vie professionnelle conforme à ses aspirations, tout en conservant un statut de salarié. La course à la performance et les exigences de flexibilité des entreprises entravent les projets personnels les mieux préparés. Fort de ce constat, il est alors temps de **se lancer**. Mais comment s'y prendre ? Comment bâtir un projet solide et viable pour se réaliser, tout en assurant son confort matériel ? C'est là l'objet de ce livre. Véritable **coach personnel**, il vous accompagne pas à pas et vous aide à franchir les étapes pour développer une **activité rentable** qui vous permet d'exprimer votre talent.

Ce livre est illustré de multiples **expériences d'entrepreneurs** qui un jour ont choisi de prendre leur carrière en main.

Chacun des 21 chapitres est lié à une page du site web [www.asoncompte.com](http://www.asoncompte.com). Vous pourrez y consulter les compléments, les mises à jour des références (sites et livres) et déposer vos commentaires et témoignages.

*Du même auteur,  
chez le même éditeur...*

# Les nouveaux tableaux de bord des managers

## Le projet décisionnel en totalité

---



6<sup>ème</sup> Edition Eyrolles 2013  
495 pages 33,25 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

### **Vos tableaux de bord sont-ils adaptés au pilotage de la performance ?**

Les tableaux de bord sont au coeur du processus de management de la performance. La qualité et la cohérence du système d'information décisionnel conditionnent la réussite de la stratégie déployée. Encore faut-il que les tableaux de bord soient conçus méthodiquement, qu'ils mesurent toutes les formes de performance et qu'ils assistent du mieux possible les décideurs en situation. Ce livre, *best-seller de sa catégorie depuis plusieurs années*, s'est imposé auprès des utilisateurs et des concepteurs de tableaux de bord, des consultants et des chefs de projets. *Centré sur la problématique du décideur en action*, cet ouvrage régulièrement mis à jour vous explique comment :

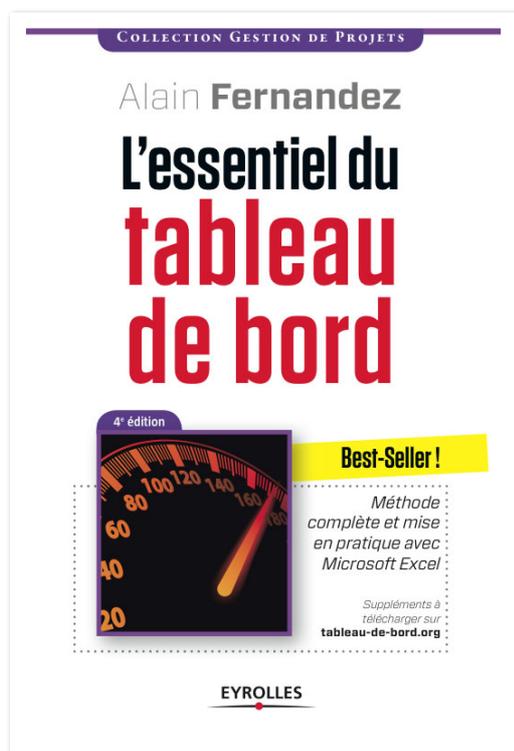
- Réaliser le projet décisionnel dans sa totalité, de la conception à la mise en action.
- Composer les tableaux de bord pour assister la prise de décision.
- Assurer le déploiement de la stratégie gagnante.
- Faciliter la mise en pratique de la gouvernance.
- Choisir les indicateurs de performance les mieux adaptés à chaque situation.
- Fiabiliser les informations dès la collecte des données.
- Manager les risques à tous les stades du processus décisionnel.
- Choisir les outils de la Business Intelligence, méthode de sélection détaillée.

L'ouvrage développe une *démarche coopérative et illustrée en dix étapes* qui insiste sur la *sélection des objectifs* selon la stratégie, le *choix des indicateurs de performance*, la *mise en oeuvre* et le *déploiement*.

Le site [www.nodesway.com](http://www.nodesway.com) propose des dossiers complémentaires en téléchargement libre pour les lecteurs.

# L'essentiel du tableau de bord

## Méthode complète et mise en pratique avec Microsoft Excel



4<sup>ème</sup> Edition Eyrolles 2013  
Collection Gestion de projet  
250 pages 20,9 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

- Une méthode de conception du tableau de bord en **5 étapes et 15 outils**.
- Les clés pour construire un tableau de bord avec **Microsoft Excel en 5 temps et 15 fiches pratiques**. Tous les exemples, ainsi qu'un tableau de bord cadre complet, sont disponibles sur le site dédié de l'auteur ([www.tableau-de-bord.org](http://www.tableau-de-bord.org)).
- De précieux repères avec une liste de **Questions/Réponses**.

La méthode proposée reprend les principes les plus récents de conception des tableaux de bord pour les adapter aux besoins des managers. Rapidité, simplicité et faible coût de réalisation en sont les priorités.

La première partie de cet ouvrage développe concrètement, avec exemples à l'appui, les phases fondamentales de la conception d'un tableau de bord efficace : définition des axes de progrès, identification des indicateurs clés, composition des écrans.

La seconde partie est orientée réalisation. Les fonctionnalités de Microsoft Excel nécessaires à la réalisation sont présentées et expliquées. Nul besoin d'être un expert, ce livre vous guide pas à pas pour réaliser votre tableau de bord de pilotage opérationnel.

# Le chef de projet efficace

## 12 bonnes pratiques pour un management humain



5<sup>ème</sup> Edition Eyrolles 2014  
Collection Gestion de projet  
240 pages 20,90 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

[www.eyrolles.com](http://www.eyrolles.com)

[www.amazon.fr](http://www.amazon.fr)

### Les 12 bonnes pratiques pour entreprendre les projets d'entreprise

Pour réussir les projets d'entreprise, complexes par nature, il ne suffit plus de se contenter de satisfaire le traditionnel triptyque **qualité-délais-coûts**, même si l'on y adjoint la désormais incontournable **maîtrise des risques**. La **coopération active** de l'ensemble des partenaires, tout comme l'accession au maximum de **créativité de l'équipe**, sont les facteurs qui font la différence.

Mais comment inciter des acteurs aux intérêts divergents à oeuvrer en commun ? Comment libérer la créativité de chacun ? Pour répondre aux multiples enjeux du projet, il n'y a guère d'autre solution que de changer radicalement d'attitude et d'adopter une démarche active d'entrepreneur.

Ce guide, conçu à partir de la connaissance cumulée de plusieurs dizaines de chefs de projet, réunit en **12 bonnes pratiques** les conditions nécessaires pour réussir tout projet d'entreprise. Régulièrement mis à jour, cet ouvrage vous explique comment :

- Négocier efficacement avec tous les partenaires
- Anticiper les risques et les menaces
- Satisfaire toutes les parties prenantes
- Bâtir des équipes performantes
- Dynamiser la créativité collective au sein de l'équipe
- Réaliser le tableau de bord projet
- Réussir l'accompagnement du changement
- Accroître significativement sa capacité de rebond

En complément, documents, dossiers et livres blancs sont téléchargeables depuis le site [www.chef-de-projet.org](http://www.chef-de-projet.org)

# Le bon usage des technologies

## Expliqué au manager

---



Edition Eyrolles

342 pages 20 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

[www.eyrolles.com](http://www.eyrolles.com)

[www.amazon.fr](http://www.amazon.fr)

***"S'il était de bon ton pour les décideurs, il y a quelques années, de s'afficher en profane, il faut savoir que la principale cause d'échec des projets est justement ce désintérêt pour la chose technique. En demeurant à distance des questions de mise en oeuvre, les décideurs ne font rien d'autre que déléguer la totalité du pouvoir aux informaticiens. Il ne faut pas être surpris, lorsqu'au final, le projet répond précisément aux exigences techniques, mais se tient bien loin des ambitions initiales de la création de valeurs."***

*Extrait*

Dans un langage clair tourné vers l'utilisation, ce livre pédagogique décrypte les principaux concepts technologiques en usage actuellement. Des mises en oeuvre plus simples, des coûts plus abordables et la création de standards dans les modes de fonctionnement des outils technologiques facilitent la mutation des systèmes organisationnels. Il est désormais possible d'interconnecter l'ensemble des systèmes d'information de tous les acteurs de la chaîne de valeur et d'intégrer ainsi les processus depuis le consommateur jusqu'au dernier fournisseur. Le manager jouera un rôle essentiel d'interface pour faire comprendre, maîtriser et intégrer les technologies modernes dans l'entreprise.