

Thème 3 :

Lancer une entreprise

Par A. EL FIGHA

Nacer.elfigha@gmail.com

Objectifs du thème

- comprendre les techniques qui permettent d'identifier le marché approprié pour l'implantation d'une entreprise.

Axe 1 : Choisir un marché approprié

- Fiche de lecture :
 - **ANNEXE 11:**
- Informations relatives au marché

Axe 1 : Choisir un marché approprié

- **Questions relatives aux informations sur le marché :**
- Qu'est-ce qu'un marché ?
- Que devraient savoir les entrepreneurs au sujet de leurs clients potentiels ?
- Où trouver des informations sur les clients ?
- Qu'entend-on par "concept de marketing" ?
- Qu'entend-on par étude de marché ?

Axe 1 : Choisir un marché approprié

- Qu'entend-on par stratégie de marketing ?
- Qu'entend-on par marketing ciblé ?
- Qu'entend-on par combinaison des variables commerciales
- Comment évaluer les résultats en matière de marketing?
- Pourquoi les clients achètent-ils ce qu'ils achètent ?
- Quels facteurs modifient le marché des consommateurs ?

Axe 1 : Choisir un marché approprié

- **Cinq questions relatives au marché:**
- il y a cinq questions (**qui, quoi, quand, où et pourquoi**) régies, chacune, par des facteurs et éléments particuliers.
- Ces cinq questions constituent un cadre à partir duquel les entrepreneurs peuvent collecter des informations relatives au marché potentiel afin de mieux comprendre et prévoir les comportements des consommateurs.

Axe 1 : Choisir un marché approprié

Questions	Facteurs	Eléments
1. Qui sont mes clients	Démographie; Structure familiale; Education; Economie; Logement	<ul style="list-style-type: none">• Importance, croissance, diminution, mouvements migratoires, âge (moyenne et tendances)• Taille, composition, tendances,• Nombre d'écoles (tous niveaux, publiques et privées), niveaux d'éducation (moyenne, tendances)• Niveau des revenus individuels, professions, propriété des biens (terrains, maisons, véhicules, capitaux) Age du parc de logements, structure de la propriété, logements en location, tendances
5. Pourquoi font-ils des achats ?	Demande réelle	<ul style="list-style-type: none">• Pouvoir d'achat de la population• Habitudes et tendances liées aux achats

2. Que veulent-ils ?	Produit ou service	<ul style="list-style-type: none"> • Etudes de marché • Observations informelles
3. Quand font-ils leurs achats ?	Temps	<ul style="list-style-type: none"> • Chaque jour ; Le jour de paie • En des occasions particulières
4. Où font-ils leurs achats?	Lieu	<ul style="list-style-type: none"> • Marchés de quartier; Centres commerciaux (comment s’y rendre, transports); Site qui convient (préférences personnelles); Intérêt de la collectivité
5. Pourquoi font-ils des achats ?	Demande réelle	<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoir d’achat de la population • Habitudes et tendances liées aux achats • Remplacement de biens usagés <p>Pour avoir la dernière mode ou la plus récente technologie</p>

Axe 2 : Les formes juridiques des entreprises

- Entreprise individuelle
- Sociétés de personnes (SCS, SNC)
- Sociétés de capitaux (SCA, SA)
- SARL
- Sociétés coopératives

Axe 3 : Recherche de financements pour démarrer une entreprise

- **Questions relatives à l'obtention du capital:**

1. Peut-on emprunter la totalité de l'argent nécessaire ?
2. D'où peut provenir le capital social ?
3. Où trouver des moyens de financement ?
4. Comment renforcer les chances d'obtenir un financement ?