

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

PME : comment réaliser une bonne étude de marché ?



Pour établir ou ajuster la stratégie de sa société, le chef d'entreprise peut s'appuyer sur une étude de marché. Cet outil lui permet de mieux mesurer les investissements à mettre en œuvre.

Vérifier l'opportunité de lancer une entreprise ou un produit, évaluer son chiffre d'affaires prévisionnel, crédibiliser sa démarche auprès de partenaires financiers ou commerciaux... L'étude de marché peut remplir plusieurs objectifs. Outil précieux de l'entrepreneur, elle lui permet de réduire les risques d'échec de son projet. Pour le guider efficacement dans ses choix, elle doit analyser les tendances du marché, les besoins et les demandes de la clientèle, l'offre des concurrents mais également tenir compte de l'environnement économique, technologique ou législatif.

Une étude en interne

Réaliser son étude de marché en interne, n'est pas mission impossible. Si le chef d'entreprise délègue la conduite de celle-ci à ses commerciaux par exemple, son implication est néanmoins fondamentale. Maîtriser les informations concernant l'environnement commercial lui permettra d'être plus performant dans la gestion de son activité. Besoin d'aide ? L'[Agence France Entrepreneur](#) a réalisé une feuille de route à destination des dirigeants pour les guider dans la conduite d'une étude de marché.

Miser sur l'enquête de terrain

Recueillir le maximum d'[information](#) est essentiel pour avoir une bonne visibilité. Afin de mieux cerner le contexte de son secteur, le chef d'entreprise peut consulter la presse professionnelle ou la documentation des organisations professionnelles. Autre point important : connaître les attentes de la [clientèle](#). Une enquête de terrain est le meilleur moyen de les déterminer.

« *La plus grande difficulté pour une PME c'est d'avoir un panel cohérent et de bien le cibler : ses clients sont-ils des personnes âgées, des jeunes, des CSP + ?* » analyse Henry-Pierre Miecaze expert-comptable du cabinet Hexo membre du groupement France Défi. Une démarche importante car leurs réponses aux questionnaires vont permettre de faire émerger les orientations possibles pour atteindre les objectifs.

Surveiller la concurrence

Après avoir défini l'échantillon, il faut structurer le questionnaire et définir le budget et le temps nécessaire à l'enquête. « *Bien souvent ce qui pose problème dans une PME ou une TPE ce sont les moyens humains, au delà des moyens financiers, pour pouvoir mettre en œuvre et exploiter cette étude de marché* », estime Henry-Pierre Miecaze.

Les clients sont un élément essentiel de l'étude mais il ne faut pas négliger la prise en compte de la concurrence. « *Il est intéressant d'analyser le positionnement prix de la société, ses frais de fonctionnement ou encore sa masse salariale en comparaison des autres entreprises du secteur* » souligne Henry-Pierre Miecaze. Autant d'éléments qui permettront au dirigeant de mieux définir son offre et d'estimer des objectifs de chiffre d'affaires.

Mieux définir son offre grâce à l'étude de marché

Pour réaliser son étude de marché, le chef d'entreprise peut aussi s'appuyer sur des compétences en externe. « *Il peut par exemple faire appel aux écoles de commerce de son bassin d'activité. Les étudiants sont souvent à la recherche de cas réels et pratiques. Ce partenariat est intéressant car cela permet d'avoir accès à des professionnels en devenir du marketing à un coût moindre voir nul* » précise Henry-Pierre Miecaze.

L'[expert-comptable](#) peut aussi soutenir le dirigeant dans sa quête d'informations grâce à son accès à des bases de données sectorielles. Un cabinet d'étude de marché spécialisé ou un conseiller en création d'entreprise sont également des alliés précieux lorsque l'entrepreneur souhaite externaliser.

Une fois l'étude réalisée, ne reste plus qu'à s'attaquer aux marchés potentiels!

Par Coralie Baumard, Accroche-press' pour France Défi
jeudi 24 août 2017 08h29

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr