

DE 1.1 :

- Attention : Marché générique oublié ou défini sans exprimer un besoin ou de manière trop large ou en réponse à deux besoins = erreur grave
- Ne pas oublier de préciser où se situe le PFR sur les marchés de référence
- Bien définir les produits des MP et MS en cohérence avec le MG

- **Expliciter la logique de classement entre les MP et les MS.** » : Il ne s'agit pas de redonner de quoi se composent les MP et les MS ni d'expliquer votre PFR. Il faut indiquer *le critère de classement, c'est-à-dire la raison pour laquelle vous avez classé certains produits en MP et d'autres en MS.*
- Attention, le fait que ce soit votre PFR n'est pas un argument pour expliquer qu'il est sur le MP
- Exemple : marché générique : distraire son chien quand son propriétaire est absent
 - MP caméra connectée, tapis d'éveil pour chien
 - MS : demander à une personne de le promener
 - Logique de classement ; faire appel à un objet connecté plutôt qu'à la dimension humaine

- La définition des NCR doit **uniquement** faire référence aux produits des marchés substitués, et celle des clients de la profession en fonction de produits des marchés principaux. *Dans l'exemple du cours, les clients de la profession sont les personnes qui satisfont leur besoin de prendre une image fixe avec un boîtier photo (MP) et les non consommateurs relatifs sont les personnes qui satisfont leur besoin de prendre une image fixe avec un smartphone, un drone ou une tablette (MS).* Il ne s'agit pas d'indiquer l'âge, le revenu ou d'autres caractéristiques de ces personnes.
- Ne pas oublier de mentionner la possession d'un smartphone dans le cadre du calcul de la DT si le PFR est un objet connecté ou d'autres produits sur les M.C.
- Dans la définition des NCA **combiner les différents profils** : exemple pour une application qui permet de gagner du temps : NCA = les Français qui n'aiment pas gagner du temps et ceux qui aiment gagner du temps et n'ont pas de smartphone **et non ceux qui n'ont pas de smartphone et ceux qui ne veulent pas gagner du temps.**
- Dans la définition des NCA **combiner** les différents profils en mentionnant en priorité les personnes qui ne ressentent pas le besoin : exemple pour une application qui permet de gagner du temps : NCA = les Français qui n'aiment pas gagner du temps et ceux qui aiment gagner du temps et n'ont pas de smartphone **et non ceux qui n'ont pas de smartphone et ceux qui en ont un et ne veulent pas gagner du temps**
- Ne pas confondre les téléphones et les smartphones
- La définition des NCA et leur calcul doivent être cohérents

- Le calcul de la demande doit être très clairement détaillé.
- >> voir à ce sujet [un exemple rédigé par Mathieu Daguet promo 2021 Bordeaux Sciences Agro](#)
- les % doivent être appliqués de manière combinée dans le calcul des NCA : exemple si 66 millions de Français et 20 % veulent gagner du temps et 25 % n'ont pas de smartphone *le nombre de personnes souhaitant gagner du temps mais sans smartphone est 66 millions x 0,2 X 0,25 et non 66 millions x 0,25 et non 66 millions – 66 X 0,20 – 66 millions x 0,25*
- [aide en vidéo](#)
- >> [aide complémentaire pour NCA](#)