|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **En analyse du marché** | *Identifier les marchés de références* |  |  |  |  |  |

**ANNE MARSAUX – PROMO 2016-2018 – BONNET DE BAIN CONNECTE POUR AVEUGLES**

I - Analyse du marché

La première des étapes à réaliser pour analyser notre PFR est l’étude du marché dans lequel il se trouve. La notion de marché est assez délicate à comprendre. En effet, on pourrait se tromper et vouloir définir le marché simplement en fonction du produit ou de la gamme de produit concerné. Ceci est une véritable erreur. En effet, cela exclurait totalement toutes les autres solutions susceptibles de répondre aussi aux satisfactions des clients et cela masquerait également les concurrents ainsi que toutes les opportunités de développement. On parle d’approche réductrice. C’est pour cela qu’en marketing, on s’intéresse à un marché qui a pour objectif la satisfaction des clients.

A - Identification des marchés de référence

On distingue différents marchés dits de référence. En effet, il est important de savoir qu’un besoin peut être satisfait par plusieurs marchés. On distingue quatre types de marchés : le marché générique, les marchés principaux, le marché substitut et le marché complémentaire. Grâce à l’analyse de ces marchés, on va pouvoir placer notre PFR dans l’un d’eux, ce qui va fortement impacter la suite de notre étude.

1. Le marché générique

Commençons par définir ce qu’est le marché générique. Il s’agit d’un marché défini par un besoin concerné qui peut regrouper plusieurs catégories de produits déjà existants situés dans les marchés principaux, substitut ou complémentaire. Pour notre PFR, le marché générique correspond à « l’aide autonome à la nage ». Nous pouvons dès lors analyser les autres marchés à l’échelle nationale comme il est demandé.

2. Les marchés principaux

Les marchés principaux sont définis directement en fonction des produits d’une même technologie. Ils répondent donc au besoin du marché générique de façon très claire. Pour notre part, il ne s’agit pas de « produits » en soit mais plutôt d’assistance humaine ou animale.

En effet, les principaux acteurs qui répondent à notre besoin sont les maîtres-nageurs ainsi que les chiens qui doivent être acceptés dans les lieux publics comme les piscines par exemple. En effet, aujourd’hui ce sont les seuls moyens qui peuvent aider les aveugles ou les personnes ayant de gros problème de vue à nager en toute sécurité.

3. Le marché substitut

Il s’agit d’un marché qui contient des produits répondant également au besoin du marché générique mais en utilisant des technologies différentes de celles des marchés principaux. Cette définition du marché substitut correspond parfaitement à notre PFR. En effet, le bonnet connecté est un objet qui fonctionne par vibrations envoyées par un ou plusieurs capteurs situés au sein du bonnet. Ces vibrations permettraient aux personnes avec des problèmes de vision de se déplacer dans l’eau sans se soucier des obstacles aux alentours. Ainsi, le bonnet connecté fonctionnerait comme une voiture dotée d’un système de détecteur d’obstacles. Cependant, au lieu d’avoir un signal sonore, ici le signal se ferait par vibrations à l’approche des obstacles. Le bonnet connecté permet donc une assistance « faite à soi-même » dans la pratique de la natation.

4. Le marché complémentaire

Dans ce marché, on retrouve tous les produits qui accompagnent la consommation des produits des marchés principaux. On peut distinguer les perches, les bouées ou les sifflets qui peuvent servir au maître-nageur. En effet, l’utilisation de ces objets permet aux personnes en difficulté de comprendre les informations, les dangers beaucoup plus facilement. Il existe aussi les laisses pour les chiens qui permettent aux personnes ayant des problèmes de vue de ne pas perdre leur compagnon.

**Schéma illustrant la différenciation des marchés ainsi que leurs composantes :**

MARCHE GENERIQUE

L’aide à la nage

MARCHES PRINCIPAUX

Les maîtres-nageurs et les chiens d’assistance

MARCHE SUBSTITUT

Notre PFR : le bonnet connecté

MARCHE COMPLEMENTAIRE

Les sifflets, les perches, les bouées et les laisses

|  |  |
| --- | --- |
| **En analyse du marché** | *Identifier les clients des concurrents, les NCR et NCA* |
|  | *Quantifier la demande théorique* |

**QUENTIN LABAT- CHAURE – PROMO 2016-2018 – MODULOSURF**

**1. Les différents types de clients**

Il est important de savoir quantifier la demande théorique pour notre PFR. C’est une étape indispensable afin de connaitre les prospects qui seront susceptibles d’acheter notre produit.

Michel DESBORDES écrit : « Les sports instrumentés sont ceux qui ont connu la plus forte croissance dans les années 1990…le matériel reste une part extrêmement minoritaire dans le budget sport des Français au sens large du terme. »

A - Les clients actuels

Les clients actuels ou clients de la concurrence sont définis pas les personnes consommant ou ayant consommé les produits du marché principal et répondant au besoin concerné.

Dans le cas de notre PFR, il s’agit des personnes pratiquant le surf et possédant une ou plusieurs planches de surf.

B - Les non-consommateurs relatifs

Le non-consommateur relatif est un individu qui ne consomme pas encore un produit ou un service. C’est un client potentiel. Il est peut-être consommateur des produits du marché de substitution.

C - Les non-consommateurs absolus

Les non-consommateurs absolus sont des individus qui ne consomment pas le produit ou le service concerné, soit car ils sont dans l’incapacité de le faire soit car ils n’y portent aucun intérêt.

A priori, toutes les personnes ne pratiquant pas le surf sont des non-consommateurs absolus de notre PFR. Après avoir pris connaissance de ces différents critères, nous dressons un schéma qui nous permet d’identifier notre demande théorique à partir d’informations chiffrées fournies par la Fédération

**2 – Quantification de la demande théorique**

D’après : la Fédération[[1]](#footnote-1) Française de Surf et l’INSEE.[[2]](#footnote-2)

**Les clients Actuels**

**Non Consommateurs Relatifs**

**Non Consommateurs Absolus**

Population totale : 66 380 000 hors DOM TOM

65 930 000 Français

Demande théorique : 450 000 Français

1. Site de la Fédération Française de surf – 2016 [↑](#footnote-ref-1)
2. Site de l’INSEE – Recensement de la population – 1er janvier 2016 [↑](#footnote-ref-2)