|  |
| --- |
| Nom : Groupe : |
| PFR : |

|  |  |
| --- | --- |
| **VALIDE** | **NON VALIDE** |

**DOCUMENT D’ETAPE N°1 POUR L’ANALYSE DU MARCHE**

***La rédaction de ce document consiste à retranscrire de manière formalisée l’application à votre PFR de concepts relatifs au thème désigné par le titre. Elle n’est possible que si la démarche vous a été préalablement notifiée « comprise » sur votre feuille de suivi de progression*.**

***Consignes pour valider les compétences suivantes***

|  |
| --- |
| **Compétences à acquérir** |
| Identifier les marchés de références |
| Identifier les clients de la profession, les NCR et NCA |
| Quantifier la demande théorique |

Refaire ce schéma en l’appliquant à votre PFR. Quantifiez la demande théorique, expliquez clairement son calcul et citez les sources que vous utilisez pour cela

Vous expliquerez en 5 lignes maximum le besoin satisfait et ce qui explique la différence entre les produits des marchés principaux et ceux des marchés substituts.

Avant de remettre ce document, vérifier que :

* Sa présentation est très soignée (pas d’éléments manuscrits sauf autorisation)
* Les fautes d’orthographe et de syntaxe sont inexistantes
* Le marché générique est exprimé en terme de besoin,
* Les CP, NCR et NCA sont définis de manière cohérente avec les MP, MS et MC,
* La demande théorique est calculée de manière détaillée,
* Les sources sont titrées et datées,
* La différence entre les produits des MP et MS est vraiment expliquée.

**En l’absence d’un de ces éléments le document ne sera pas lu.**

*Non ressenti par*

BESOIN >>MARCHE GENERIQUE : -----------------------------------

NCA

NCR

Clients Profession

DT

Population

*NB : dans certains cas seulement*

*Consommés par*

*Consommés par*

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………