

**Nom :** Dumoget Elena

**Groupe :** Master 1 MI2PAS

**PFR :** Un Porte-surf démontable pour vélo, avec la housse de surf associée, qui forment un système d'antivol

**VALIDE**

**NON VALIDE**

## **DOCUMENT D'ETAPE N°1.2 : ANALYSE DU CHAMP CONCURRENTIEL**

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.

*Consignes pour valider les compétences suivantes*

Compétences à acquérir
Identifier les forces concurrentielles en cohérence avec les marchés de référence
Caractériser l'intensité des forces concurrentielles

Avant de remettre ce document, vérifier que :

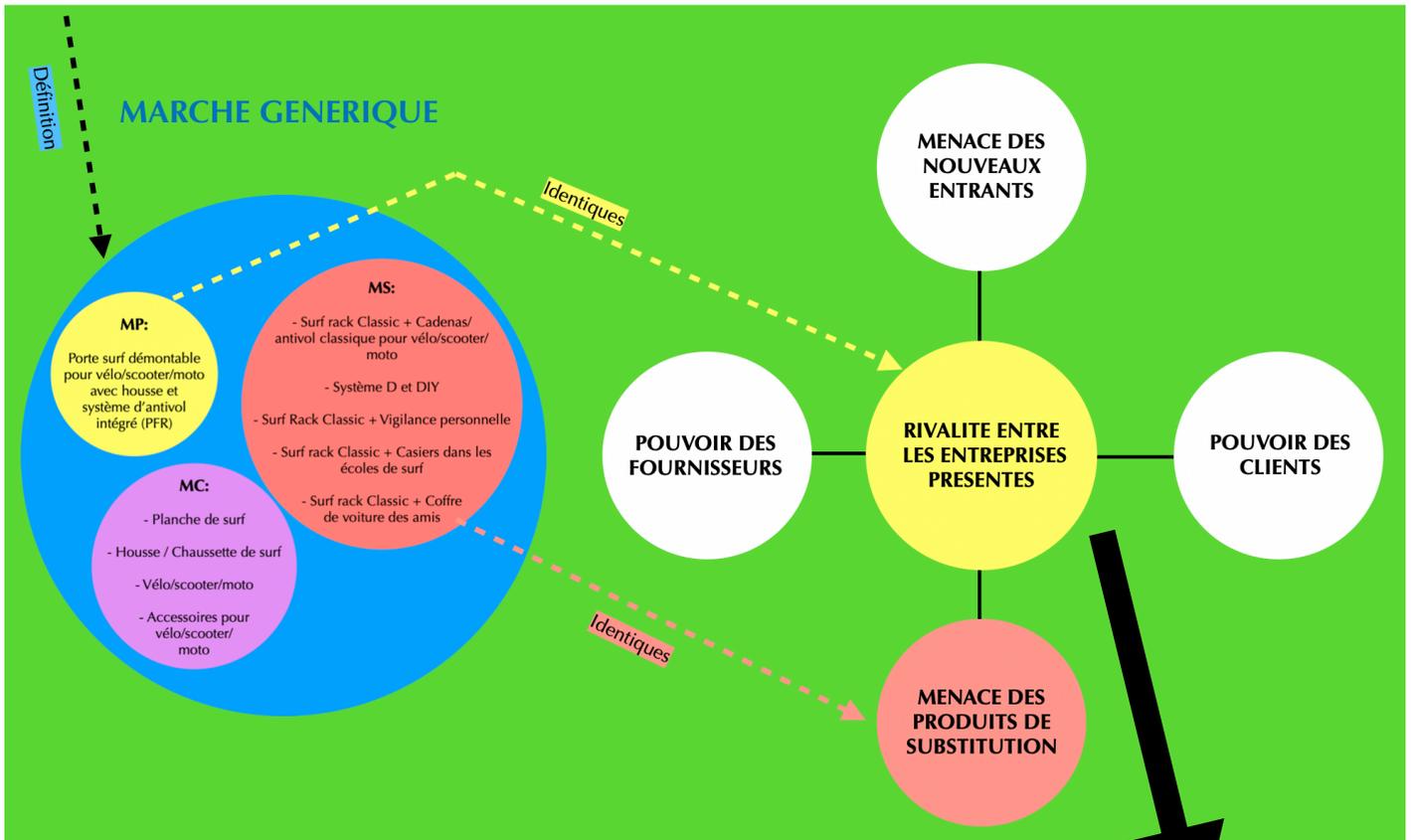
- Sa présentation est très soignée (pas d'éléments manuscrits sauf autorisation)
- Les fautes d'orthographe et de syntaxe sont inexistantes
- Les forces de Porter sont analysées dans un ordre pertinent

En l'absence d'un de ces éléments le document ne sera pas lu

**1) Faites ce schéma en l'appliquant à votre PFR:**

- **Montrer de façon claire et précise les liens entre les différentes forces concurrentielles et les différents marchés.**
- **Indiquer de manière précise les noms des marques ou produits concurrents.**

**BESOIN:** Transporter sa planche de surf à vélo ou scooter/moto , tout en pouvant la laisser sur l'engin deux-roues en toute sécurité après sa session



**MENACE DES NOUVEAUX ENTRANTS:**

- **Technologie / Etranger :**
  - Entreprises de sacs / bagagerie avec fonctionnalité anti-vol (environ une quinzaine, toutes à l'international) → ex: Pacsafe, Travelon, Activcargo
  - Entreprises de sangles anti-vol pour le transport des planches sur une voiture → Kanulock
- **Logique de secteur:**
  - Entreprises de Portes-surfs démontables classiques pour deux-roues (à l'international) → Surf System, Carver Racks, Pat Racks
  - Entreprises d'accessoires de transport et housses de surf → Boardbag Company, Surfactory, Feel Surf + entreprises étrangères (Dakine, Madness etc.)
  - Décathlon, leader du sport « bon marché » en France, avec sa marque Olaian

**POUVOIR DES FOURNISSEURS:**

- 3 types de fournisseurs requis=
- **Fournisseur de housses de surf:**  
→ Très nombreux dans le monde = Madness, ConceptX, JP Australia, MFC, Prolimit etc.  
→ Rares en France = Boardbag Company, Surfactory, Feel Surf
  - **Fournisseur de surf racks:**  
Uniquement à l'étranger et très rares (3) → Surf System, Carver Racks, Pat Racks
  - **Fournisseur d'antivols:**  
Uniquement à l'étranger et peu nombreux (une dizaine) → ex: Abus, Kryptonite, Oxford, Onguard, M-wave, Lock Alarm, Hiplock, Zefal

**RIVALITE ENTRE LES ENTREPRISES PRESENTES:**

Uniquement mon PFR= Porte surf démontable pour vélo/scooter/moto avec housse et système d'antivol intégré

**POUVOIR DES CLIENTS:**

- **Particuliers**= surfeurs qui se déplacent en deux-roues pour aller sur leurs spots
- **Enseignes de distribution d'équipements sportifs en France:** Intersport, Go Sport, Sport 2000
- **Entreprise de distribution spécialisées dans les sports de glisse en France:** SDG Distribution, Woodstock, Surfsystem, HOFF Distribution

**MENACE DES PRODUITS DE SUBSTITUTION:**

- Surf rack classic + cadenas/ antivol classique
- Système D et DIY
- Surf rack classic + vigilance personnelle
- Surf rack classic + Casiers dans les écoles de surf
- Surf rack classic + Coffre de voiture des amis

2) Compléter le tableau dans lequel figure les 5 forces concurrentielles et pour chacune, donner 2 arguments qui justifient l'intensité concurrentielle puis indiquer la référence de la source

Force concurrentielle	Intensité	Arguments	Référence de la source
<b><i>Rivalité entre les entreprises présentes</i></b>	 Faible	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de concurrents actuellement présents sur le secteur (aucune entreprise ne répond au besoin générique)</li> <li>- Produit (mon PFR) différencié car intègre la fonctionnalité anti-vol (par rapport aux systèmes de transport classiques)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DE1</li> <li>- Recherche Google « Surf racks anti-theft » → pas de résultat</li> </ul>
<b><i>Menace des nouveaux entrants</i></b>	 Moyenne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faible rivalité entre les entreprises: augmente la menace</li> <li>- Coûts de production élevés et difficulté d'accès au secteur (fournisseurs rares pour certaines pièces ex: surfracks): diminue la menace</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sites de fabricants de housses de surf / surf racks / antivols pour deux-roues → ex: Boardbag Company, Carver Racks, site "<a href="http://antivol-velo.com">antivol-velo.com</a>"</li> </ul>

<p><b>Menace des produits de substitution</b></p>	<p>■ ■ ■ ■ ■ Relativement faible</p>	<p>- Peu d'avantages différentiels chez les produits de substitution (assurent uniquement la fonctionnalité de transport)</p> <p>- Difficulté d'utilisation des PS: Solutions contraignantes ou peu fiables (risque de vol qui subsiste) → le consommateur doit adopter des comportements contraignants (vigilance permanente, dépendance aux autres et nécessité de s'adapter à leurs horaires, nécessité d'être bricoleur etc.)</p> <p>- Pas d'amélioration du rapport performances/prix chez les PS: le coût d'un surrack classique est déjà élevé (entre 50 et 150€) et ne garanti pas la sécurité de la planche de surf (qui coute cher également) → le surfeur a beaucoup à perdre en adoptant des solutions DIY ou en usant seulement de sa vigilance personnelle</p>	<p>- DE1</p> <p>- Recherche google « <a href="#">Surf racks pour vélo</a> » → donne une idée de l'échelle de prix des surf racks</p>
<p><b>Pouvoir des fournisseurs</b></p>	<p>■ ■ ■ ■ ■ Très élevée</p>	<p>- Peu de fournisseurs de surf racks dans le monde (3)</p> <p>- Produit nouveau et coûteux à la production → nécessite de la part des fournisseurs/sous-traitants d'accepter de produire ce nouvel équipement dont on a aucune certitude qu'il « fonctionnera vraiment » (aura du succès auprès de la clientèle)</p> <p>- 3 types de fournisseurs différents qui agissent indépendamment → si l'un d'entre eux refuse « d'adhérer au projet », le produit ne verra jamais le jour</p>	<p>- <a href="#">Site de Nautic Expo</a></p> <p>- <a href="#">Site de WoodStock Shop</a></p> <p>- <a href="#">Site d'Antivol Vélo</a></p> <p>- Pas de résultats sur le site d'Europages</p>

<p><b><i>Pouvoir des clients</i></b></p>	<p>   Moyenne </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taille du marché relativement faible (faible demande théorique) → augmente la menace</li>   <li>- Prix du PFR relativement élevé (&gt; 100€) → augmente la menace</li>   <li>- Les clients « Enseignes de distribution d'articles sportifs » fixent les conditions d'achat → augmente la menace</li>   <li>- Mais actuellement aucune entreprise ne répond vraiment au besoin générique (pas de fonctionnalité anti-vol) → réduit ma menace</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DE1</li>   <li>- Cours PFR n°4</li> <li>« Définir le champ concurrentiel »</li> </ul>
--	---	---	--