

## MODULES DE PERFECTIONNEMENT A LA CREATION D'ENTREPRISE

### Module : ETUDES DE MARCHÉ

#### Objectif global de l'action :

L'objectif des modules de perfectionnement est de consolider la démarche du créateur d'entreprise en mettant en adéquation sa stratégie, son plan d'action et ses besoins en financement au regard de la réalité du contexte de l'entreprise.  
La nécessaire polycompétence du chef d'entreprise doit être maîtrisée. En effet, en plus de son savoir faire technique, il doit maîtriser les indispensables complémentaires : des compétences commerciales, humaines, financières, et d'organisation.

#### Public visé :

Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise dont le besoin en perfectionnement a été validé.  
Tout dirigeant d'entreprise (ou son conjoint) d'une structure de -10 salariés.

#### Marché n°8902

Formation individualisée, inscription possible pour un ou tous les modules, obligations de suivre le module en entier  
Dates : du 01.01.2008 au 31.12.2008 - Durée : 25 heures  
La formation est organisée dès l'inscription de 8 personnes au module  
Lieux : Maison de l'Emploi - 1 rue de la Fonderie à Molsheim

#### Démarche pédagogique

**Méthode** : interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.  
**Outils** : supports individuels d'exercices, grilles d'analyse

#### Niveau I

##### Objectif :

Valider, par soi même, la viabilité économique du projet en vérifiant l'opportunité de l'offre du créateur d'entreprise du côté de l'offre et de celui de la demande.

##### Contenu :

La trousse à outils de l'étude de marché

Les études documentaires pour la recherche d'informations générales et précises sur le marché (lesquelles choisir et où les chercher).

Les questionnaires (enquêtes terrain avec questionnaire sur mesure, obtenir des entretiens avec des professionnels)

Analyse du marché et de son environnement

Déterminer la demande globale (volume, valeur), élaborer une segmentation du marché par type de produits et type de clientèle, repérer l'organisation de la distribution, comprendre les évolutions du marché (risques et opportunités)

Analyse de l'offre

Connaître les concurrents présents sur le marché (nombre, identification, localisation, dimension, antériorité, performances, notoriété) estimer leurs forces et faiblesses, analyser leur positionnement (produits/services, prix, cibles de clientèle, organisation de la distribution, communication) évaluer l'évolution de l'offre : comment cette offre a-t-elle évolué au cours des dernières années (création, disparition d'entreprises, évolution des activités).

##### Modalités :

Apports didactiques à partir du vidéo-projecteur et support powerpoint

- documents photocopiés

- cas pratiques, exercices individuels sur les cas personnels des stagiaires et restitution au niveau du groupe : méthode interactive, débriefing, réflexions, échanges ...

#### Niveau II

##### Objectif :

Exploitation des données recueillies

##### Contenu :

Mesurer l'adéquation offre/demande, rechercher une différenciation (évolution des produits ou services pour une meilleure réponse aux besoins clients, amélioration de la qualité, diminution du prix de revient, développement de services complémentaires...), préciser le positionnement marketing de la future entreprise (produits/services, prix, distribution, communication), établir les perspectives d'activité (chiffre d'affaires prévisionnel et part de marché en année 1 - 2 et 3), prévoir la montée en puissance au cours des premiers mois d'activité

##### Modalités :

Apports didactiques à partir du vidéo-projecteur et support PowerPoint

- documents photocopiés

- cas pratiques, exercices individuels sur les cas personnels des stagiaires et restitution au niveau du groupe : méthode interactive, débriefing, réflexions, échanges ...

Construction des outils (tableau de bord, plans...)

### POUR TOUTE INFORMATION

CAC au 03 88 15 58 68 - Mail : [contact@cac-formation.com](mailto:contact@cac-formation.com)

Préinscription : [www.cac-formation.com](http://www.cac-formation.com) (aller à la rubrique "agenda des formations")