

Informations à collecter

Etude de Marché : Analyse de la demande

Identification des problèmes des clients.
Transformer les problèmes en un besoins chez le clients.

Regarder les solutions existantes à ces problèmes (dans votre région et à l'extérieur, développées ou encours de développement)

Réfléchir à vos solutions pour répondre aux besoins des clients (créer une opportunité d'affaires)

Quels(s) est (sont) vos **produits(s)** et/ou **service(s)** ?

A qui votre entreprise vendra-t-elle ses produits ?
(Quel segment tu cible pour chacun de vos produits?)
Quelles sont les caractéristiques de la clientèle visée ?

Quel est le type de vos clients ?
B to B / B to C ?

Dans quelles zones géographiques seront-ils vos segments cibles ?

A combien vous estimez la taille du segment cible ?
(**nombre des clients** pour chaque segment ciblé)

Quelle sera la quantité demandée des produits à l'intérieur des segments du marché cible dans les zones du marché cible ?
Etude de Marché : Analyse de l'offre
Quelle sera l'offre des produits semblables et des produits de substitution à l'intérieur des segments du marché cible dans les zones du marché cible ?
Qui sont mes principaux concurrents ?
Entreprise
Produits et/ou services
Prix
Service à la clientèle
Clientèle
Publicité promotion
Emplacement

Distribution

**Etude de Marché : Analyse de la réglementation
organisant le marché**

Je connais les exigences légales ayant un impacte sur l'offre des produits ou des services (limitation d'âge, de services à rendre, de produits à vendre, de quantité, de prix, de marge commerciale, hygiène et sécurité, environnement, vente en local et à l'export, vente directe au consommateur, les soldes, ...)

Etude de Marché : Analyse des fournisseurs

Je connais tous les fournisseurs de matières premières et consommable : produits, qualité, quantité, packaging, délais de livraison, disponibilité, prix de vente, remise, condition de vente, recherche et développement, solidité financière, ...

Etude Technique

La production chez les concurrents

Mon procédé de production

Le terrain et son aménagement

Construction
Puit, sondage
Le local
Installation compteur électrique STEG
Installation photovoltaïque
Installation compteur SONEDE
Raccordement ONAS
Aménagement
Les équipements
Les fournisseurs des équipements
Matières premières et consommables

Guide de recherche d'informations pour la réalisat

Explication / Conseils	Développement durable : pensez : économique, écologique et social	I do it / C'est fait 0=NON 1=OUI 2=Non applicable
J'observe, j'écoute, je discute avec les clients, je prévois l'évolution future. J'utilise : l'arbre des problèmes, les 5 pourquoi, les 5 M ...	Réfléchir aux problèmes et exigences environnementales	0
J'observe les solutions actuelles et encours de développement des concurrents, je consulte les brevets d'invention, les centres de recherches, j'utilise l'arbre des solutions, ...	Pensez au : Collecte, valorisation, recyclage, réduire, naturel, biologique, biodégradable, biodiversité, terroir, ...	0
Je recherche et je développe de nouvelles solutions, je copie et/ou j'améliore une solution existante, j'utilise : brain storming, scamper, defectuologie, design thinking...	Ecoconception de nouveaux produits	0
Après une réflexion préliminaire vous devez fixer vos produits et services (vous pouvez ensuite les modifier), composants, qualité, quantité, services annexes, emballage, groupage, volume, poids, nombre d'usage, ...	Pensez à : Empreinte environnemental meilleure que les concurrents, Label, volume, poids, DLC, nombre d'utilisation, les normes, éco tourisme, commerce équitable, construction écologique, ...	0
Le segment de clients est un ensemble de clients dont les caractéristiques choisies sont homogènes (type, âge, sexe, besoin, catégorie socio-professionnelle, besoins, pouvoir d'achat, habitude de consommation,...)	Pensez aux clients sensibles aux préoccupations environnementales, Clients cherchant à réduire le coût de leurs achats, ...	0
Identifiable : je connais les noms. Localisable : je connais le lieu de leur rassemblement. Diffuse : Je ne connais ni leur nom ni leur lieu de rassemblement. Grand marché :	Pensez partenariat gagnant/gagnant	0
Cités, délégations, Gouvernorats, pays, ...	Cherchez la proximité des clients	0
Estimation du nombre des clients	Prendre en compte les clients cherchant la durabilité (DD)	0

Estimation de la QUANTITE demandée. Utiliser un questionnaire de sondage du marché, par observation, estimation moyenne/client		0
		0
		0
		0
		0
Quels sont les produits existants sur le marché ?		0
Taille de l'entreprise, solidité financière, chiffre d'affaires, implantation géographique, ...		0
1)Nom et adresse de l'entreprise. 2)Nombre d'année d'opération (forces, faiblesses)		0
1) Catégorie de produits : Indiquer l'importance de chaque catégorie en % 2)Qualité, diversification, emballage, DLC, 3)services après vente, garantie, installation, formation ...		0
1) Prix le plus bas et prix le plus élevé pour chaque catégorie. 2) Politique d'escompte: modalité et délais de paiement		0
Accueil / réception des appels, compétence du personnel délai d'exécution, heures d'ouverture, site internet E-commerce, paiement à distance, ...		0
1) Caractéristiques de la clientèle (segment ciblé). 2)Nombre moyen de clients/semaine. 3) Dépense moyenne par achat. 4)Critères d'achat. 5)Variations saisonnières: temps fort / temps faible 6)Tendances du marché: croissant, stable, décroissant		0
1)Moyens utilisés. 2)Efficacité: le plus ou le moins efficace. 3)Période de l'année. 4) Budget : \$ ou % des ventes. 5)Nombre de représentants		0
1)Accessibilité: visibilité/stationnement. 2)Achalandage: trafic routier, piétonnier, transport en commun 3)Commerces voisins: types de commerce, haut de gamme, moyen ou bas de gamme		0

1)Réseau de distribution, livraison à domicile, 2)Territoire visé 3)Nombre de points de vente		0
		0
		0
		0
Cahier de charges, autorisation, convention, chambre syndicale, conseil de l'ordre de la profession, code des obligations et des contrats, normes en vigueur, lois relatives à la protection des consommateurs, ...		0
		0
		0
		0
	Privilégiez les transactions avec des entreprises vertes, certifiées ISO14001, Bio, Label, production propre, ...	0
		0
		0
		0
1)Type d'équipement (production), employés, 2)Capacité de production (équipement, MO, surface exploitée ...) 3)Procédé de production (étapes, technique, contrôle de la qualité, certification, impact environnemental et social, ...) 4)Coût de fabrication	Empreinte environnementale des concurrents	0
Les étapes de production, impacte environnemental et social	Ecologisation des processus, production propre,	0
Prix, frais d'enregistrement, éligibilité au crédit foncier agricole, clôture, nettoyage, ...	Bien exploiter et gérer : l'espace, le vent, la pluie, le soleil, l'eau, la qualité de la terre, la biodiversité, ...	0

coût du m2, plan, autorisation de bâtir, ...	Orientation dans l'espace, qualité des matériaux de construction, l'isolation, l'aération, gestion des déchets, ...	0
Estimation des couts, subventions, ...		0
emplacement, loyer, disponibilité, fonds de commerce, dimension (hauteur, largeur des portes), largeur des rues (accès des poids lourds), aération, nuisance aux voisins, sécurité, infiltration d'eau, isolation thermique et sonore, ...	Orientation dans l'espace, qualité des matériaux de construction, l'isolation, l'aération, gestion des déchets, ...	0
Disponibilité de la puissance nécessaire (voltage, ampérage), cout de l'installation, délais d'installation, ...		0
Coût, subvention, délais, condition de paiement		0
Disponibilité, cout de l'installation, délais d'installation, ...		0
Disponibilité, cout de l'installation, délais d'installation, ...		0
Voir exigences règlementaires (cahier de charges, autorisation, protection civile ...), peinture, protection et sécurisation du local, décoration, enseigne de la façade, ...	Orientation dans l'espace, qualité des matériaux de construction, l'isolation, l'aération, gestion des déchets, ...	0
Types, marque, capacité de production, dimension, consommation énergétique et consommables, fiabilité ...	Pensez à des équipements peu gourmands en énergie, eau, pièces de rechange, faible émission, minimise les déchets, durable, ...	0
liste des fournisseurs, conventionnés avec la BTS?, les conditions de vente, garantie, délais de livraison, services après vente, installation, solidité financière, disponibilité des pièces de rechange et de techniciens qualifiés, certification, ... (essayez d'avoir 3 devis)	Privilégiez les transactions avec des entreprises vertes, certifiées ISO14001, Bio, Label, production propre, proche de mon local, ...	0
Types, marque, qualité, quantité, dimension, volume, poids, emballage, rendement, durée de validité, comment la stockée,	Optez pour des matières ayant le moins d'impact négatif sur l'environnement lors de leurs production ou de leurs utilisation	0

ion du plan d'affaires

Sources d'informations	Budget nécessaire	Durée consacrée pour la collecte
Les clients		
Les concurrents, les centres de recherches, INNORPI, CITET, http://www.anpr.tn/ ,		
Internet		
Internet		
Les clients, INS, internet		

L'APII, APIA, UTICA, Guide des entreprises (internet)		
Ministères concernés, INNORPI, CITET, ANME, ANPE, ANGED, www.sicad.gov.tn, www.tunisieindustrie.nat.tn /fr/doc.asp?docid=554&mc at=12&mrub=92, https://www.innorpi.tn/site s/default/files/2019- 04/Officiel%20399_0.pdf, http://www.citet.nat.tn/		
L'APII, APIA, UTICA, Guide des entreprises (internet)		
Les concurrents, leurs fournisseurs, leurs employés, leurs amis, Internet, les foirs, ...		
Architecte, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, ...		

Architecte, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, ...		
APIA, CRDA, Architecte, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, ...		
Architecte, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, entrepreneur BTP, ...		
STEG, bureaux d'études et de conseils, ...		
Société PV, APIA, CRDA, APII, bureaux d'études et de conseils, ...		
SONEDE, bureaux d'études et de conseils, ...		
ONAS, bureaux d'études et de conseils, ...		
Architecte, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, artisans bâtiment et décoration, protection civile, cahier de charges, ...		
Fournisseurs, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, cahier de charges, ...		
L'APII, APIA, UTICA, Guide des entreprises (internet)		
Fournisseurs, ingénieurs, bureaux d'études et de conseils, cahier de charges, normes, ...		

