

Fiche compétence

Compétence S6 - *Conduire une étude de marché*

1. Contexte

Dans le cadre de mon BTS Communication, j'ai réalisé un projet de communication avec un réel annonceur. Ce projet avait pour but de créer la communication d'un annonceur. C'est une naturopathe qui exerce son activité sur le marché du bien-être à La Rochelle. Avant de commencer à créer sa communication et les différentes solutions de communication, il était important que j'évalue et que je connaisse et comprenne l'environnement sur lequel mon annonceur souhaitait évoluer. J'ai alors réalisé une étude documentaire ainsi qu'une étude concurrentielle qui ont été essentielles et importantes pour mener à bien mon projet de communication.

Le marché et son étude

Toute entreprise se situe sur un marché qui est le lieu de rencontre entre offreurs et demandeurs. Celle-ci offre des produits et/ou services à des consommateurs, des clients qui sont à la demande.

Si l'on souhaite comprendre la demande d'un annonceur lors de la création d'un projet, il est essentiel d'analyser son marché par le biais d'une étude de marché qui permet de détecter les besoins des clients, d'identifier les concurrents et donc de dégager une problématique de communication. Il est impossible de concevoir un projet de communication si celui-ci n'a pas débuté par une étude de marché.

2. Mission

J'ai dû réaliser une étude de marché qui consistait à comprendre le marché sur lequel évolue mon annonceur, connaître les points forts et faibles de celui-ci, s'informer sur les concurrents et ce qu'ils proposent eux aussi.

Pour cela j'ai effectué :

- Une étude documentaire dans le domaine des médecines douces et alternatives ainsi que sur le bien-être.
- Une étude concurrentielle sur les pratiquants de naturopathie sur le secteur de La Rochelle et ses alentours.

3. La méthode / La démarche

Afin de réaliser cette étude de marché qui regroupe mon étude documentaire ainsi que mon étude concurrentielle, j'ai effectué de la veille opérationnelle. La veille permet de rechercher, constamment, des informations sur un domaine précis ; dans ma situation, le domaine étudié était celui du bien-être et de la médecine alternative/douce.

Pour obtenir des informations, j'ai recherché plusieurs éléments sur internet. Dans le moteur de recherche, j'ai inscrit des mots clés tels que : *bien-être, naturopathie, naturopathe, médecine douce, en France...etc.* Cette façon de rechercher des informations se nomme la veille pull.

J'ai sélectionné chacune de mes sources pour rechercher mes informations, elles ont été choisies par rapport à leur pertinence, leur crédibilité et leur récence.

J'ai recherché des informations en amont du projet mais également pendant et en aval. Pour produire un travail qui convient et répond aux attentes de mon annonceur, il était essentiel de surveiller le marché de manière constante. La mise en place du projet a duré un an, sur une période comme celle-ci il était tout à fait probable que le marché change et évolue. Si de nouveaux éléments interviennent sur ce marché, je dois m'adapter et les connaître afin que je puisse réaliser au mieux mon projet. Mon étude de marché a donc évolué.

4. Les outils

- Utilisation de nombreux sites internets, chacun sélectionné.

5. Les résultats

Résultat quantitatif

Une étude documentaire dans laquelle j'ai intégré une étude de marché et une étude concurrentielle.

Résultat qualitatif

Une meilleure connaissance du secteur d'activité dans lequel se trouve mon annonceur.

6. Les critères de validation de la compétence

J'estime savoir rechercher et sélectionner des informations pertinentes, crédibles et récentes.

J'estime savoir mieux connaître et mieux me renseigner sur l'environnement d'une entreprise.

J'estime savoir repérer les concurrents directs d'une entreprise, ainsi que leurs forces et faiblesses.

J'estime savoir repérer quelles sont les opportunités et les menaces d'une entreprise.

J'estime savoir dans quelle situation se trouve le marché dans lequel se situe mon annonceur.

7. Les preuves

**ÉTUDE DOCUMENTAIRE
&
ÉTUDE CONCURRENTIELLE**

Valérie LABROUCHE

Naturopathe