

## **LEARNING BY EAR**

### **« Création d'entreprise »**

#### **EPISODE 4 : « Etude de marché »**

AUTEUR : Erick-Hector HOUNKPE

EDITEURS : Yann Durand, Aude Gensbittel

TRADUCTION :

#### **INTRO**

Bonjour et bienvenue dans Learning By Ear pour un nouvel épisode de notre série consacrée à la création d'entreprise. Les éléments théoriques sont fournis par notre expert : Daniel Huba, maître-assistant au centre régional pour le développement d'entreprise de l'université Inoorero au Kenya. Viviane Alain et Kossi, nos héros, ont choisi de se lancer dans le domaine du design et de créer leur propre agence. Ils demandent conseil à Monsieur Salanor, un proche de la famille de Viviane qui a réussi en fondant une société de traitement des eaux. Le quatrième épisode, intitulé « Etude de marché », commence justement chez Monsieur Salanor...

#### **Scène 1 : Chez monsieur SALANOR sur la terrasse**

**Mr. Salanor, Alain, Kossi, Viviane**

- |  |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li><b>1. ATMO : ambiance extérieure Vent, feuillages, oiseaux.</b></li><li><b>2. SFX : Boissons versées</b></li></ol> |
|--|

3. **M. SALANOR :** (**Après une gorgée**) Bien, mes chers enfants, à nouveau, soyez les bienvenus.
4. **KOSSI :** Tonton Salanor, votre maison est un véritable paradis. C'est beau !
5. **M. SALANOR :** Merci. Bien, Alain, tu m'expliquais au téléphone que vous avez enfin trouvé la bonne idée, une histoire de design-là...
6. **ALAIN :** Une agence de design. C'est pour conseiller les gens sur les formes à donner à une idée, à un événement, à une construction...
7. **M. SALANOR :** Donc, c'est une entreprise de prestation de service. C'est déjà pas mal, ça va vous éviter de lourds investissements pour la logistique de production. Mais, soyez plus concrets.
8. **VIVIANE :** En fait, il s'agit de vendre aux gens des idées sur le beau. Tu as un événement à organiser, un défilé de mode par exemple, nous pouvons t'aider à donner une forme à tes idées, te suggérer les meilleurs stylistes ou mannequins, t'aider à choisir les couleurs pour la décoration.
9. **KOSSI :** Un mariage à célébrer : nous pouvons te conseiller, en prenant en charge le côté artistique, le côté imagination. Quelle conception pour la robe de la mariée, les couleurs et le motif du costume de l'homme, comment et de quelles couleurs décorer la salle de réception, l'église...

- 10. M. SALANOR :** (**Impressionné**) Hé hé ! Alors là, c'est nouveau chez nous. Vous voulez devenir des vendeurs de l'esthétique.
- 11. ALAIN :** Ouais. Et il n'y a pas que les mariages et les baptêmes. Même pour la construction : la couleur du bâtiment et la décoration intérieure, nous voulons être présents aussi.
- 12. M. SALANOR :** Bravo, bravo, mes enfants. Là, je vous accompagne. Vous me séduisez. C'est vrai que c'est banal, mais il fallait y penser. Et il y a plein d'immeubles chez nous à l'aspect repoussant, alors qu'on y a investi des centaines de millions... Le besoin est donc là. Ecoutez, maintenant il va falloir faire une étude de marché.
- 13. KOSSI :** (**Curieux**) Une quoi ?
- 14. M. SALANOR :** Une étude de marché. Eh oui, ça a beau être intéressant, il faut tout de même évaluer la faisabilité du projet, les groupes cibles auxquels on s'adresse, les produits qui existent déjà sur le marché et les prix pratiqués, l'intérêt des clients potentiels et leur pouvoir d'achat, etc. (**Fade out**)
- 15. Narrateur :** **C'est la première fois que nos jeunes amis entendent parler d'étude de marché. Et pourtant, c'est un outil indispensable pour les entrepreneurs, comme nous l'explique notre expert, Daniel Huba.**

**16. Daniel Huba 1'24''**

*« Qu'est-ce que je recherche par le biais de mon étude de marché ? Premièrement, j'ai besoin d'information sur mon produit ou mon service. Prenons par exemple le commerce de vêtements. Je veux lancer un produit ciblé sur les femmes, particulièrement les JEUNES femmes. Est-ce que je leur propose des pantalons ou plutôt des chemisiers, qu'est-ce qu'elles affectionnent le plus ? Les pantalons ou les chemisiers ? Pantalons, chemisiers et chaussures ? Quelle est la combinaison de produits vont-elles préférer ?*

*Le deuxième élément est le prix. Il est important de noter que l'on ne doit pas donner de prix exact. On peut proposer une fourchette de prix. Par exemple : « si mon chemisier coûtait entre 1 et deux dollars, vous l'achèteriez ? » C'est une possibilité. Un autre moyen d'obtenir des informations sur le prix est de poser une question ouverte. Par exemple : « dites-moi quel est le montant maximum que pourriez investir pour des chaussures ? Ou le maximum pour un pantalon ? » L'autre aspect qu'il nous faut explorer c'est : quel est le moyen le plus commode pour accéder au produit ? Sur la place du marché ? A la maison ? Par l'intermédiaire de marchands ambulants ? Donc la facilité de l'achat et puis pour finir on peut poser quelques questions sur l'existence d'éventuels concurrents. »*

**17. Narrateur :** En bref, une étude de marché, cela permet de mieux connaître sa clientèle et ses concurrents pour adapter son offre. Voyons à présent comment nos trois amis vont s'y prendre. Ils se sont retrouvés à la bibliothèque municipale...

**Scène 2 : Elaboration du questionnaire pour l'étude de marché à la bibliothèque municipale**

**Viviane, Alain, Kossi**

**18. ATMO : Ambiance intérieure calme, climatisation. Chuchotements lointains,**

**19. VIVIANE :** (Chuchote) Alain ! Tu peux regrouper les papiers et faire le point?

**20. SFX : froissements de papiers**

**21. ALAIN :** (A KOSSI, à voix basse) S'il te plaît Kossi, donne-moi les deux autres feuilles qui sont là-bas. (Froissements de papiers) Bon, voici le détail de notre étude de marché. Elle comporte 3 parties. La première, avec 4 questions générales qui visent à nous apporter des informations sur le design chez nous. Par exemple s'il y a déjà des agences spécialisées dans ce type de prestation. La deuxième partie contient 8 questions....

**22. KOSSI :** (Soupire profondément) Ecoute. Arrête-moi ça. (à voix basse) On vient d'établir tout ça ensemble, non ? Et vous, vous n'êtes pas fatigués ? Pardon, mais moi je n'en peut plus, j'ai besoin de repos.

**23. ALAIN :** Mais ce n'est qu'un récapitulatif !... Comme je disais, la deuxième partie contient 8 questions et sert à déterminer les besoins et les préférences de nos clients cibles. Dans quels domaines le design joue un rôle pour eux? Que peut-il améliorer dans la vie de

tous les jours, au travail ou dans les grands événements ? Et surtout sous quelles formes ? Et puis la troisième partie comporte quatre questions sur l'aspect financier. On veut savoir ce que les gens sont prêts à dépenser pour tel ou tel service, ce qu'ils considèrent cher ou bon marché. Voilà.

- 24. VIVIANE :** Tout ça va nous aider à définir l'éventail de nos prestations et pour quel prix. Si nous offrons des services dont personne n'a besoin ou qui sont bien en-deçà de ceux de la concurrence, c'est l'échec assuré. Et si nous sommes trop chers les clients irons voir ailleurs c'est certains !
- 25. ALAIN :** Oui, mais si nous demandons trop peu pour nos services, on ne nous prendra pas au sérieux et on pensera que nous ne sommes pas au top question qualité.
- 26. KOSSI :** **(souple)** Oh la la, vous me donnez mal à la tête tous les deux. On vient déjà de passer 4 heures de temps à travailler...
- 27. ALAIN :** Ok, ok ! On rentre.

**28. SFX : Bruit de chaises qu'on repousse**

**29. SFX : Bruit de pas,**

**30. SFX : Porte qui s'ouvre et se referme,**

**31. ATMO : Ambiance extérieure dans la rue, circulation, klaxons...**

- 32. KOSSI :** (**Baille longuement et respire profondément et bruyamment**) Ah, ça fait du bien ! J'avais besoin de respirer de l'air frais...
- 33. VIVIANE :** (**Elle baille aussi**) Oui, ça va nous réveiller un peu.
- 34. ALAIN :** Bon, écoutez, puisqu'on connaît le profil des personnes à questionner, pourquoi ne pas les chercher dès maintenant ? Ça nous ferait gagner du temps !
- 35. KOSSI :** (**Excédé**) Oh, tu veux la créer tout de suite l'entreprise ou quoi ? Laisse-moi respirer un peu ! On dirait que toi, tu n'es jamais fatigué. Et puis, tu ne vois pas que depuis qu'on a commencé cette affaire, on ne fait que bosser ? On ne se repose plus du tout.
- 36. VIVIANE :** C'est vrai que là-dessus, il a raison.
- 37. KOSSI :** Moi j'ai envie d'aller m'aérer. Et tu devrais faire la même chose. On a tous besoin de se changer les idées.
- 38. VIVIANE :** Oui, ça nous changerait de parler un peu d'autre chose. Et on sera plus concentrés quand on se remettra au travail.
- 39. ALAIN :** Bon, bon, je suppose que vous avez raison. Mais n'oubliez pas qu'il nous reste du pain sur la planche. L'entreprise ne va pas se créer toute seule. Et puis rappelez-vous que c'est un engagement à long terme. Ce n'est que le début, même quand l'agence sera lancée, il faudra continuer à travailler dur pendant des

années et poursuivre nos efforts. Il ne faut pas croire qu'on pourra se reposer sur nos lauriers et qu'on va rouler sur l'or dès le premier jour. Bon, chacun n'a qu'à réfléchir un peu de son côté, puis on pourra refaire le point sur le questionnaire.

**40. VIVIANE :** On s'y remet demain, promis !

**41. KOSSI :** Bon allez, moi je file. Salut !

**42. ALAIN ET VIVIANE :** Salut Kossi !

<b>43. SFX : Bruit de pas qui s'éloignent rapidement</b>
--

**44. Narrateur :** **Faire une étude de marché permet de se préparer avant de lancer ses propres produits ou services. Mais ce n'est pas le seul moyen. Ecoutez le conseil de notre expert, Daniel Huba :**

**45. Daniel Huba 17''**

*« Il est possible d'obtenir des informations supplémentaires, par exemple auprès des autorités locales. On peut leur rendre visite et leur dire qu'on aimerait savoir quelles sociétés existent dans la région ; demander s'ils disposent de données intéressantes. On peut aussi se rendre à un salon, une foire-exposition ou une rencontre de commerçants. Discuter avec eux permet de recueillir des informations. »*

**46. Narrateur :** **Rejoignons à présent nos héros qui se retrouvent pour faire le point.**



**Scène 3 : sous la pailote d'un débit de boisson****Kossi, Alain, Viviane****47. SFX: Ambiance extérieure. Bruits de conversations, bruits de verres. Musique.**

- 48. KOSSI :** J'ai fait des recherches de mon côté et j'ai trouvé plusieurs autres moyens pour obtenir des informations sur le design chez nous.
- 49. ALAIN :** Quoi par exemple ?
- 50. KOSSI :** Le sondage. Nous pouvons faire faire un sondage par une structure spécialisée dans le domaine. Il y en a plein aujourd'hui. Ils peuvent améliorer notre questionnaire et ce sera à eux d'aller dans la rue pour interroger les gens sur le sujet... Comment voulez-vous qu'on le fasse nous-mêmes ? On est seulement trois et avec tout le boulot qu'on abat déjà, ça va être trop fatiguant.
- 51. VIVIANE :** C'est une bonne option. Ça nous faciliterait la tâche et ce sera sûrement plus professionnel.
- 52. KOSSI :** Et ce n'est pas tout. Nous pouvons aussi aller nous renseigner à la chambre du commerce. Ils ont des employés qui sont là pour ça.
- 53. ALAIN :** Ah oui, c'est vrai. Ils disposent de plein d'archives.
- 54. KOSSI** C'est peu dire. Ils sont même tenus de conserver les dossiers des entreprises de tout le pays. Toutes les

données sont digitalisées et nous pourront les consulter tranquillement.

55. **VIVIANE :** Ça me fait penser au service des impôts ! Toutes les sociétés commerciales sont répertoriées là-bas : année de création, capital, chiffres d'affaires année après année...
56. **KOSSI :** Mais je pense que c'est confidentiel. Par contre on peut rendre visite aux autorités locales : à la mairie il y a un registre foncier urbain et rural. On y trouve plein d'informations.
57. **ALAIN :** **(Surpris)** Eh ben, on dirait que tu t'es préparé, hein ?
58. **KOSSI :** Bien sûr ! Depuis que nous avons décidé de nous lancer dans cette aventure, je n'ai pas cessé de me renseigner, moi... On peut aussi aller au cyber café pour faire des recherches. Ça va vite et c'est efficace. En surfant sur le net, on va certainement tomber sur des sites qui nous renseignent à merveille.... Bon, les amis, ce n'est pas tout ça, mais je vais devoir vous laisser, j'ai un rendez-vous important.
59. **VIVIANE :** **(taquine)** De travail ? Pourtant tu dis tout le temps que tu as besoin de repos...
60. **ALAIN :** ...et qu'on n'arrête pas en ce moment avec la création de l'entreprise.
61. **KOSSI :** **(d'un ton sérieux)** Vous savez, on est motivé ou on ne l'est pas... **(interrompu par le téléphone)**

**62. SFX : Sonnerie de téléphone portable**

- 63. KOSSI :** (Il décroche) Allo ? ... Oui, Nadia. J'arrive, je suis en route, à tout de suite.
- 64. VIVIANE :** (moqueuse) Un rendez-vous, oui. Mais pour parler boulot, je ne suis pas sûre... (Elle et Alain rigolent)
- 65. KOSSI :** C'est ça, rigolez... Il n'y a pas que vous qui avez le droit d'être amoureux.

**OUTRO**

C'était le quatrième épisode de notre série Learning by Ear consacrée à la création d'entreprise et réalisée avec l'aide de Daniel Huba, maître-assistant à l'université Inoorero de Nairobi au Kenya. Ne ratez pas le prochain épisode pour savoir comment Alain, Viviane et Kossi progressent avec leur projet d'agence de design. Et vous, chers auditeurs, avez-vous déjà réalisé une étude de marché ? Que vous a-t-elle apporté ? Faites nous part de votre expérience en nous écrivant un courriel à l'adresse suivante : french@dw-world.de

Et si vous souhaitez réécouter cet épisode ou bien écouter les autres feuilletons de Learning by Ear, une seule adresse : [www.dw-world.de/lbe](http://www.dw-world.de/lbe)

Au revoir et à bientôt !

**FIN**