

ÉTUDE DE LA DEMANDE

Il s'agit de réaliser un questionnaire pour apprécier la perception de la marque de la part des consommateurs.

Pour cela, vous devez poser des questions qui permettent d'étudier en détail la demande :

Au niveau quantitatif :

- Taille, nature de la demande (consommateur, acheteur, prescripteur...),
- Nombre de consommateurs,
- Fréquence d'achat,
- Volume de consommation, évolution,
- Élasticité de la demande / au prix,
- Critères de segmentation : qui achète ? (âge, sexe, PCS... A regrouper ensuite par critère distinctif), où habite t'il ? : lieu d'habitation et lieu d'achat.

Au niveau qualitatif :

- Motivations d'achat (hédonistes, utilitaires, auto-expression),
- Besoins : pyramide de Maslow + SONCAS,
- Freins : peurs, inhibitions : rationnels ou non ?,
- Attitude : aspect cognitif, affectif, conatif.

Suite à l'administration du questionnaire vous devez analyser les résultats sous Ethnos et réaliser une synthèse complète qui reprendra l'ensemble de ces éléments.

LES OUTILS D'ANALYSE DE LA DEMANDE

I. LA MESURE DES ÉVOLUTIONS

Les indices et les taux de variation permettent d'apprécier l'évolution dans le temps ou de comparer dans l'espace (par rapport aux concurrents) des informations quantitatives portant sur la demande.

A. LES INDICES

1. Présentation

Les indices permettent de comparer des grandeurs entre elles, soit dans le temps, soit dans l'espace, en référence à une valeur donnée.

$$\text{Indice} = (\text{Valeur en N} / \text{Valeur de référence}) * 100$$

2. Mode de calcul

Les chiffres d'affaires d'une entreprise sont les suivants :

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA en K€	500	580	420	690	740
Indice d'accroissement	Base	$580*100/500=$	$420*100/500=$	$690*100/500=$	$740*100/500=$
	100	116	84	138	148

Remarque : lorsque les indices augmentent la valeur est supérieure à 100, sinon lorsque la valeur diminue, les indices sont inférieurs à 100.

B. LES TAUX DE VARIATION

1. Présentation

Le taux de variation, appelé aussi « taux d'évolution » ou « taux d'accroissement », permet d'apprécier une évolution dans le temps.

$$\text{Taux d'évolution} = [(\text{Valeur N} - \text{Valeur N-1}) / \text{Valeur N-1}] * 100$$

2. Mode de calcul

Les chiffres d'affaires d'une entreprise sont les suivants :

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA en K€	500	580	420	690	740
Taux d'évolution		$[(580-500)*100]/500$	$[(420-580)*100]/580$	$[(690-420)*100]/420$	$[(740-690)*100]/690$
		= + 16 %	= - 27,58 %	= + 64,28 %	= + 7,24 %

Remarque : lorsque les taux augmentent la valeur est positive, sinon elle est négative.

II. LES REPRÉSENTATIONS GRAPHIQUES

A. DÉFINITION

Un graphique permet de visualiser un phénomène.

On distingue :

- L'évolution : dans ce cas la représentation se fait par une courbe.
- La répartition : dans ce cas la représentation peut se faire par un histogramme, un diagramme en bâtons, un diagramme circulaire (camembert), un graphique à colonne (ou en bandes)

B. LES DIFFÉRENTS TYPES DE GRAPHIQUES

Courbe	Histogramme	Diagramme en bâtons	Diagramme circulaire	Graphique à colonne
---------------	--------------------	----------------------------	-----------------------------	----------------------------

Remarque : pour construire un graphique, il faut :

- choisir la bonne échelle qui facilite la lecture,
- mentionner les unités des axes,
- intituler les axes,
- donner un titre significatif au graphique avec le nom de l'entreprise et la date,
- mettre une légende si nécessaire.