

GUY PENDELIAU

# Entreprendre aujourd'hui, les fondamentaux

Stratégies à la création de l'entreprise,  
étude de marché, action commerciale

Préface de Michel MARCHESNAY

L'Harmattan

## Entreprendre aujourd'hui, les fondamentaux

Entrepreneur en place, porteur de projet, micro-entrepreneur, étudiant en entrepreneuriat ou même conseiller en gestion, cet ouvrage vous apporte un éclairage commercial sur la création d'entreprise.

Son but est de renforcer les chances de succès de l'entreprise dès sa phase de création. De toutes les décisions stratégiques que le créateur doit prendre durant cette période, celle du choix de l'activité est la plus importante. Certains l'ont déjà prise il y a longtemps lorsqu'ils ont choisi une orientation professionnelle avec un parcours de longue durée qui les forme et les prépare à l'action. D'autres candidats, récemment décidés à se lancer, seront portés par une idée personnelle de produit; elle devra être confrontée au marché. Les acheteurs, consommateurs, prescripteurs et autres parties prenantes doivent être clairement identifiés afin de cerner leurs besoins et attentes mais aussi de saisir les manœuvres des concurrents.

L'étude de marché est une démarche d'enquête qui va permettre de construire un plan d'action. Il est recommandé à chaque créateur ou créatrice de s'approprier les outils de son investigation: documentation, entretiens individuels ou collectifs, observation, expérimentation, questionnaire. En complément, l'auteur a voulu exposer les possibilités qui s'offrent au créateur en termes de clients; les particuliers, le grand public, les marchés étrangers, le monde des entreprises et administrations. Un volet présente spécifiquement les secteurs de l'économie sociale, médico-sociale et solidaire qui ensemble constituent un univers de potentialités, en prestations de services notamment, pour les candidats et candidates à la création d'entreprise.

Ensuite, à partir du choix du produit et de la somme des informations collectées et analysées, la stratégie sera construite. Elle est une combinaison d'options: un certain marché sur une zone géographique, une méthode de fabrication, de sous-traitance ou d'externalisation, une forme de distribution via Internet et/ou un réseau de boutiques ou de revendeurs, des prix sur-mesure, une communication enfin, ciblée et pertinente, digitale et/ou classique. Toujours renouvelée pour atteindre les objectifs chiffrés, la stratégie est vivante et multiple.



Les travaux de Guy PENDELIAU combinent recherches universitaires et expériences de formateur auprès d'entrepreneurs, de dirigeants, de créateurs d'entreprise et d'étudiants en gestion. Lui-même créateur d'entreprises, il a été concepteur de plusieurs programmes de formation dans les domaines de l'entrepreneuriat ainsi que dans celui du management stratégique des structures sociales et médico-sociales. Il a été aussi animateur de nombreuses sessions auprès de ces publics, soit en face à face soit en apprentissage à distance.

Couverture: Fabrice TENNANT [www.oxo.mu](http://www.oxo.mu)

27 €

ISBN: 978-2-343-20711-7



9 782343 207117