



# **LES MARCHÉS DU FUTUR POUR LES TPE ET PME**

**Conseil Supérieur de l'Ordre  
des Experts-Comptables**



# ...Météo de l'économie française...



- **Croissance économique atone**
- **Chômage persistant**
- **Situation sociale dégradée et stagnation du pouvoir d'achat**

- **Malaise ambiant de la société française**

**Plus d'1/3 des entreprises créées aujourd'hui n'existeront plus dans 5 ans !**

⇒ ***Gagnés par le sentiment du déclin, les Français sont nostalgiques du passé ...« c'était mieux avant... »***

- **+ 8,7 % d'entreprises créées en 2003**  
2/3 des créations ex-nihilo
- **+ 20 % d'entreprises déjà créées en 2004 (premier semestre)**
- **+ 30 % et plus... dans 4 secteurs**  
L'éducation, l'immobilier, les services aux personnes, la construction
- **+ 10 % à + 30 % dans 4 secteurs**  
Les services aux entreprises, le commerce, le transport et l'industrie

⇒ ***De bonnes raisons de penser création !***

# **4 bonnes nouvelles pour créer absolument son entreprise en 2005**

- **De nouvelles attentes des consommateurs non satisfaites**
- **De nouvelles cibles aux besoins spécifiques**
- **La volonté des pouvoirs publics au niveau national mais aussi local pour relancer la consommation**
- **Un plan gouvernemental pour développer les services à la personne : + 500 000 emplois en 3 ans !**

# 10 tendances de la société française

- **Société kaléidoscopique** ↔ éclatement, diversité, tribus
- **Nouveaux modes de vie** ↔ nouveaux modes de consommation
- **Stress ambiant des individus** ↔ recherche de compensations
- **Partout, un sentiment d'insécurité** ↔ besoin de réassurance
- **Maison / cocon / lieu de vie** ↔ personnalisation, déco/design
- **Achat corvée ➤ achat plaisir** ↔ émotion, polysensorialité
- **Trouver le « meilleur plan »** ↔ atout prix
- **Consommateurs exigeants, informés** ↔ faire face à la comparaison
- **Besoin de lien, d'échange** ↔ convivialité, rencontre, réseau
- **Nouvelles contraintes des entreprises** ↔ boom des services adaptés

⇒ ***Des réponses spécifiques à apporter aux attentes...***

***Les services de proximité aux particuliers et aux entreprises : des facilitateurs au cœur du quotidien...***

**En bref...**

# **Des mutations fractales & paradoxales**

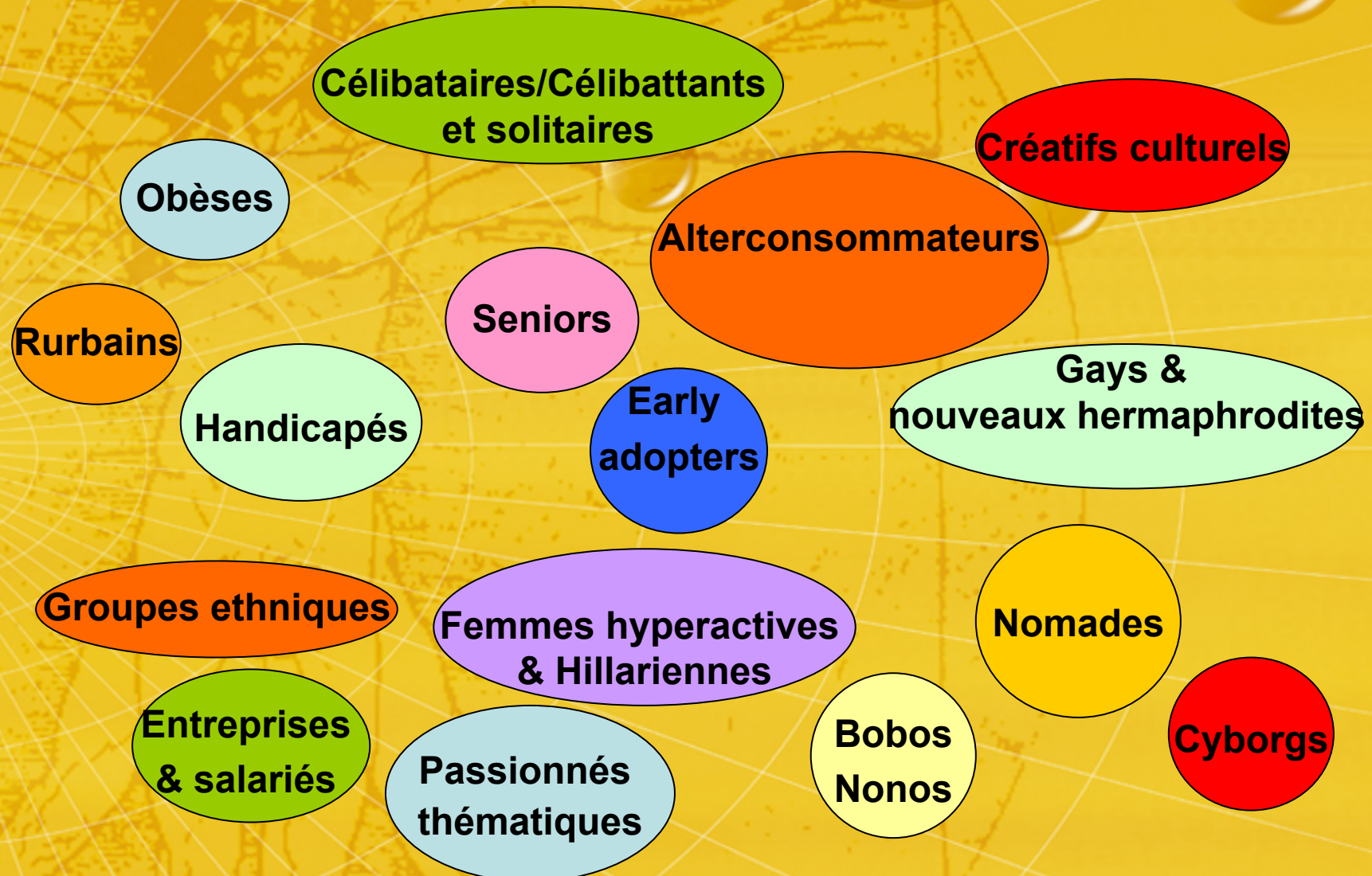


# Répondre à cette société « kaléidoscope » de façon originale et ciblée

- **Simplifier la vie quotidienne**
- **Faciliter l'accès immédiat** aux technologies & loisirs numériques
- **Offrir beauté, bien-être & santé**
- **Adapter les commerces alimentaires et de restauration** à l'accélération du temps, la mobilité & les exigences de réassurance, d'authenticité...
- **Jouer la carte du temps libre**, du sport & des loisirs
- **Répondre aux besoins des personnes âgées & handicapées**
- **Préserver l'environnement/penser éthique** & commerce équitable
- **Améliorer le cadre de vie** : du beau, de l'esthétique partout...
- **Aller chercher le consommateur là où il vit**, où il travaille, où il passe, en gardant toujours en mémoire l'atout prix...

**...Et, ne jamais perdre de vue : qualité, choix, conseil, proximité, prix, valeurs humaines & relationnelles !**

# ...Des axes forts de développement...



# Les services au cœur du quotidien : *satisfaire de nouveaux besoins*

## **Pourquoi ? Lesquels ?**

- Vieillesse de la population & accroissement des personnes dépendantes → accompagnement au quotidien : transport, courses, papiers administratifs et démarches, entretien maison et jardin, bricolage, animal domestique...
- Féminisation du travail & famille monoparentales en hausse → ménage, repassage (de la maison à la maison), prise en charge des enfants (garde, aide aux devoirs, ouverture culturelle), entretien du véhicule familial...
- Contraintes plus importantes des entreprises dans certains domaines → sous-traitance de plus en plus fréquente : sécurité, surveillance, nettoyage, informatique
- Temps libre des salariés réduit (éloignement du lieu de travail) → des services dans l'entreprise : crèche, conciergerie (pressing, cordonnerie, petites courses et démarches, nettoyage et petit entretien du véhicule...

**Les qualités nécessaires ?** *Des compétences techniques dans le domaine choisi, l'esprit d'initiative, de la rigueur et un grand sens du relationnel et de l'humain !*

# **Vous souhaitez vous lancer dans l'aventure ?**

Adoptez une démarche stratégique rigoureuse avec un état d'esprit service souple et optimiste !!!

## **Et pour commencer...**

- Observez le secteur associatif
- Ouvrez grands vos yeux et vos oreilles, respirez l'air du temps
- Lisez régulièrement la presse économique
- Soyez curieux
- Faites confiance à votre intuition
- Approfondissez votre idée de concept
- Travaillez un minimum vos connaissances en gestion

**Vous êtes prêts ? Vous pouvez vous lancer dans l'action...**

# **Conseils d'expert :**

## **Les facteurs clés de succès pour réussir sur un créneau porteur**

- Faites une étude de marché dans votre future zone de chalandise
- Observez vos concurrents potentiels et écoutez vos futurs clients, puis ciblez avec précision en gardant toujours en tête le facteur prix
- Identifiez les stratégies d'achat selon le groupe social visé
- Construisez un modèle économique attractif en adéquation avec le pouvoir d'achat de votre cible
- Adoptez un système de gestion stratégique réactif
- Protégez votre idée, votre marque ou création
- Faites vous accompagner, par un expert-comptable, par exemple !

**...Et faites preuve de pugnacité et d'optimisme si vous avez la conviction que vous êtes sur un créneau porteur !**

A vous de jouer gagnant maintenant ! Nous sommes à vos côtés !

**Pour obtenir l'enquête intégrale :**  
**[www.experts-comptables.fr/58/document/EtudeTPEPME.pdf](http://www.experts-comptables.fr/58/document/EtudeTPEPME.pdf)**