



LES WEBINAIRES



CRÉATEURS D'ENTREPRISE

VOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ À L'ÈRE DE L'IA



DELPHINE LEFETZ
Consulante en création d'entreprise,
BPIFRANCE



BRYAN RASSEN
Co-fondateur,
ACADÉMIE DIGITALE
EUROPÉENNE



SADE ADED
Président,
PLAYERLYNK

RDV LE 23 AVRIL 2026 À 11H





RETROUVEZ LE **REPLAY** ET LE **SUPPORT**
DE PRÉSENTATION DE CE WEBINAIRE SUR
[BPIFRANCE-CRÉATION.FR/WEBINAIRES](https://bifrance-creation.fr/webinaires)

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Bryan Rassen



Co-fondateur de l'Académie digitale européenne,
formateur IA et automatisation

Sade Aded



Créateur de la société Playerlynk, entrepreneur
accompagné par le Réseau Entreprendre





01 Le contexte et les enjeux

04 L'IA en pratique

02 Les objectifs fondamentaux

05 Témoignage inspirant

03 La méthode en 4 temps





01.

Le contexte et les enjeux

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Le contexte de l'étude de marché en 2026

Ce qui n'a pas changé

- ✓ L'étude de marché reste un préalable pour valider un projet
- ✓ La décision doit s'appuyer sur des faits, pas uniquement sur une intuition
- ✓ Le terrain reste indispensable pour vérifier la demande
- ✓ L'accompagnement permet de sécuriser la démarche

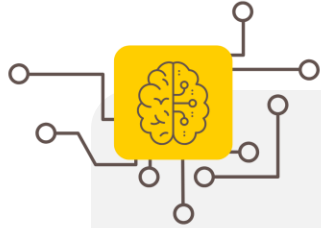


Ce qui a changé

- ✓ L'accès à de nombreuses sources d'information s'est simplifié
- ✓ L'IA permet de structurer et d'analyser plus rapidement les données
- ✓ Des outils simples rendent l'étude de marché plus accessible aux petites structures

L'IA a compressé le temps de l'analyse. Elle n'a pas supprimé la nécessité de la méthode.





L'IA peut accélérer l'étude de marché ... mais elle ne pourra pas tout faire à votre place

Ce que l'IA ne fera pas

- ✓ Connaitre votre marché local
- ✓ Remplacer les entretiens clients
- ✓ Fournir des chiffres fiables
- ✓ Valider votre idée à votre place

Ce qu'elle peut bien faire

- ✓ Analyser les données que vous lui apportez
- ✓ Synthétiser des informations
- ✓ Croiser et interpréter des sources multiples
- ✓ Accélérer chaque étape de votre méthode

A large, light gray gear graphic is positioned on the left side of the slide, partially overlapping the '02.' text.

02.



Les objectifs fondamentaux

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION





01

Comprendre le marché

Analyser la taille du marché, ses tendances, son évolution et son environnement (économique, concurrentiel, réglementaire).

02

Identifier et qualifier la cible

Définir les segments de clients au-delà des critères sociodémographiques (besoins, problématiques, freins, comportements, attentes).

03

Analyser les attentes des clients

Comprendre les usages, motivations, critères de choix et niveaux de satisfaction des clients potentiels.

04

Évaluer l'offre et la concurrence

Identifier les acteurs en présence, leurs positionnements, leurs forces/faiblesses et les opportunités de différenciation.

05

Réduire le risque et guider la décision

Valider la pertinence du projet (produit, service, positionnement, prix) et orienter les choix stratégiques avant le lancement.



03.

La méthode en 4 temps

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION

Synthèse des 4 temps



01. Analyser le marché

L'environnement macro et sectoriel



02. Comprendre la demande

Vos clients et leurs besoins réels



03. Étudier la concurrence

Les acteurs en place



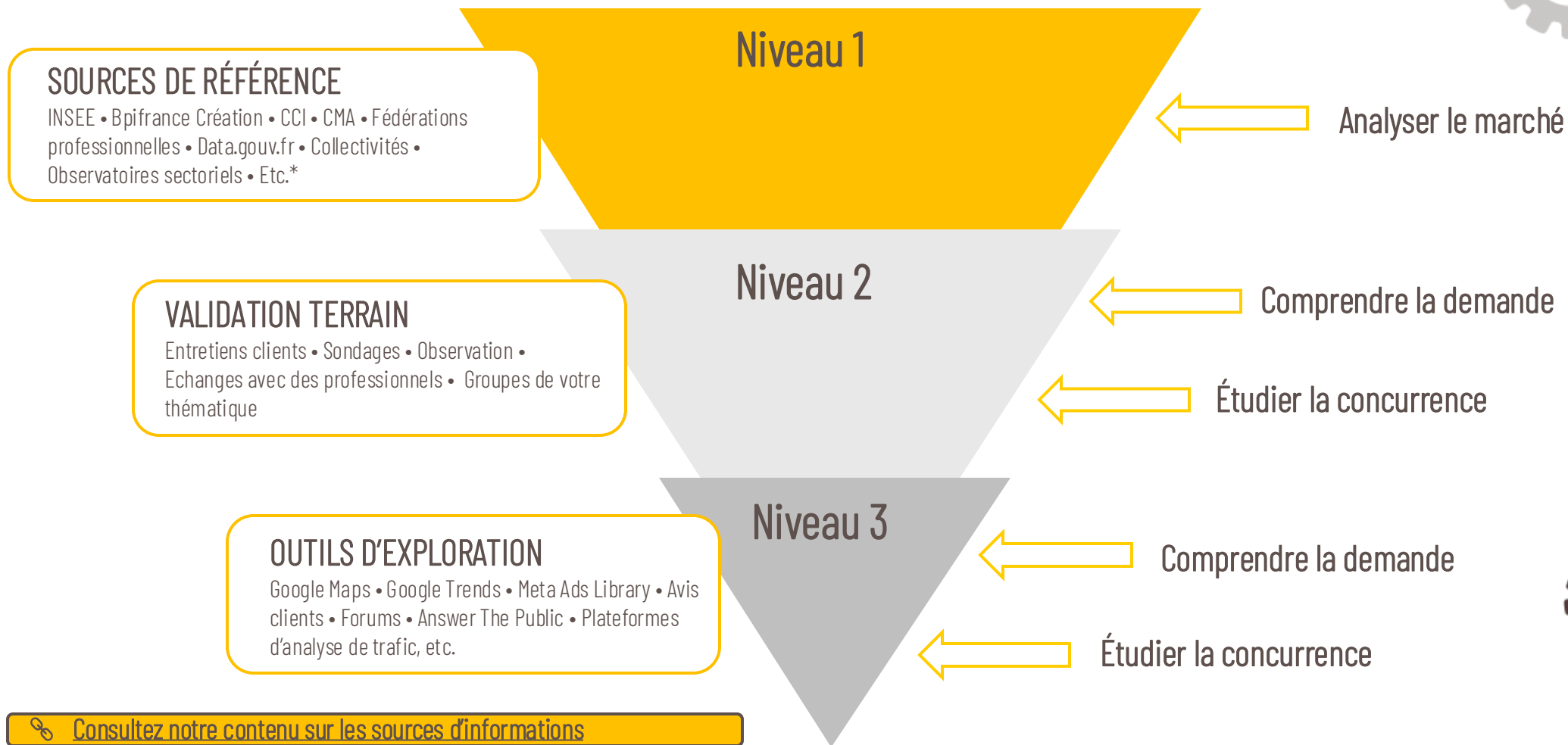
04. Synthétiser et décider

Croiser les données pour décider



Collecte de données

Les données : des exemples de sources



* Liste non exhaustive

Synthétiser et décider

Ce qu'on produit :

Un SWOT ancré

Forces/Faiblesses/
Opportunités/Menaces

*Chaque case doit être sourcée
avec des données réelles*

 SWOT

Un positionnement

Différenciant et argumenté

*Ce que vous faites de mieux ou
différemment, et pourquoi ça
compte pour votre cible*

Une estimation chiffrée

Marché adressable

*Taille totale → part accessible
→ part réaliste à 3 ans*



Une décision Go - No go - Pivot avec argumentation



04.

L'IA en pratique

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



La séquence : collecter → organiser → analyser → décider

1. COLLECTER

- Données Insee
- Rapports
- Avis clients
- Résultats de sondage
- Etc.

2. ORGANISER

Rassembler dans un document structuré par thème (texte ou PDF).

3. ANALYSER AVEC L'IA

- NotebookLM
- IAG : Claude, ChatGpt, Mistral, etc.

4. DÉCIDER

- Synthèse SWOT
- Positionnement
- Estimation de marché
- Plan d'action.



Vous collectez. L'IA analyse. Vous décidez !

3 exemples de prompts

Analyser les avis de vos concurrents

« Voici 40 avis Google Maps de mes 3 principaux concurrents dans le secteur [X] à [ville]. Identifie les 5 plaintes récurrentes des clients, les 5 points de satisfaction les plus cités et 3 opportunités de différenciation que je pourrais exploiter. »

Analyser les retours terrain

« Voici les notes de 8 entretiens menés avec des clients potentiels de mon projet [X]. Fais ressortir les besoins récurrents, les freins les plus souvent exprimés, les mots qui reviennent le plus et les points à vérifier avant de lancer mon offre. »

Produire la synthèse

« À partir de toutes les données que je t'ai fournies sur le marché [X] à [ville], rédige une synthèse comprenant : dynamique du secteur, profil client, analyse concurrentielle, 3 opportunités, 3 risques et une proposition de positionnement différenciant. »



Pour de meilleurs résultats avec l'IA : donnez du contexte, utilisez vos propres données, précisez votre demande, demandez une restitution structurée, puis vérifiez toujours avant de décider.

[Pour aller plus loin sur les prompts, consultez notre contenu dédié](#)

Google Trends



- Comparer des mots-clés (ex : agence de communication et agence marketing)
- Identifier une croissance stable vs pic isolé
- Repérer les régions à potentiel

SemRush



- Analyser les mots-clés recherchés
- Analyser le trafic d'un site concurrent
- Comprendre la stratégie des concurrents sur les moteurs de recherche

Similarweb



- Comparer la visibilité web de plusieurs acteurs
- Estimer les principales sources de trafic d'un site
- Repérer des concurrents ou sites proches
- Observer les canaux d'acquisition les plus utilisés

Les références à des outils sont fournies à titre indicatif et pédagogique uniquement. Elles ne sauraient constituer une publicité, une recommandation ou un engagement de Bpifrance, ni préjuger de leur qualité ou adéquation aux besoins des utilisateurs.

Repérer les publicités de concurrents et analyser leur stratégie de contenu



Méthode Meta Ads Library

facebook.com/ads/library

- **Rechercher** : par [secteur] ou [nom concurrent]
- **Analyser** : date, format, message, durée
- **Le signal** : une pub active depuis 3+ mois = elle convertit.
- **LinkedIn** : chercher les posts viraux récents.

Les références à des outils sont fournies à titre indicatif et pédagogique uniquement. Elles ne sauraient constituer une publicité, une recommandation ou un engagement de Bpifrance, ni préjuger de leur qualité ou adéquation aux besoins des utilisateurs.

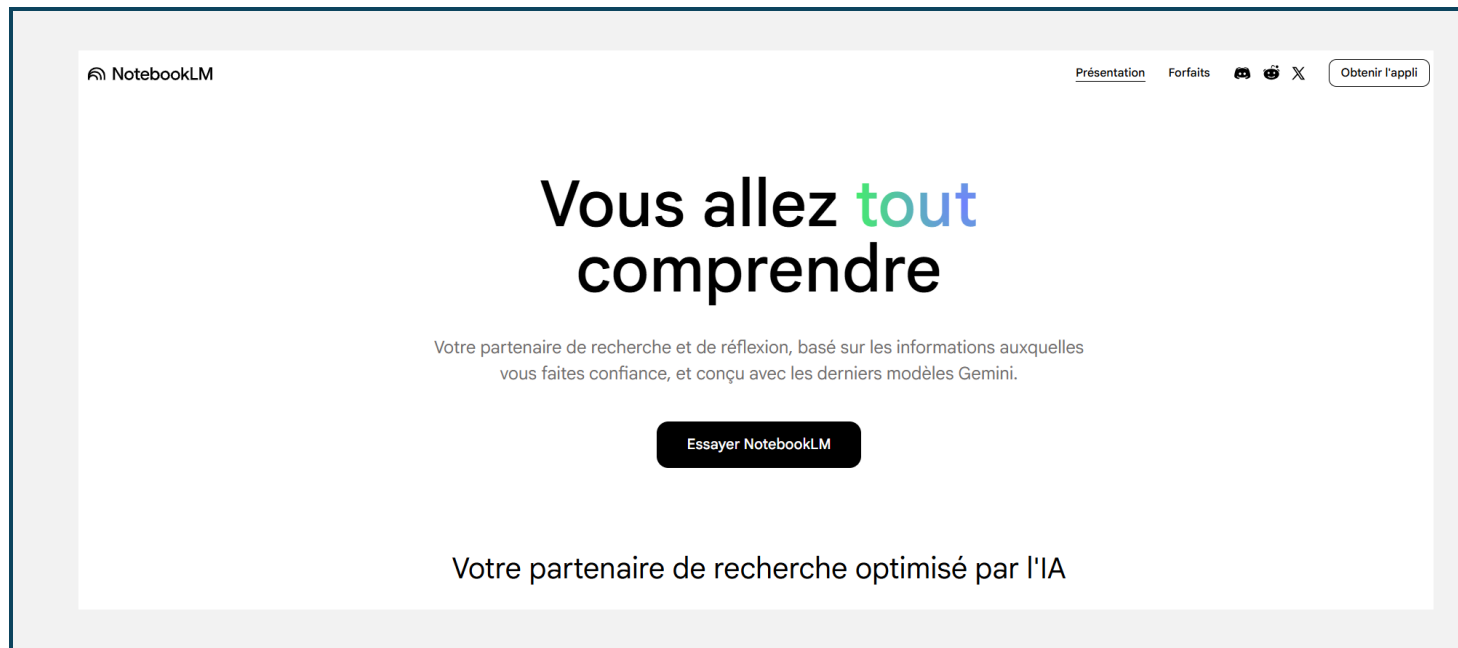


Démo live 3



NotebookLM

<https://notebooklm.google/>

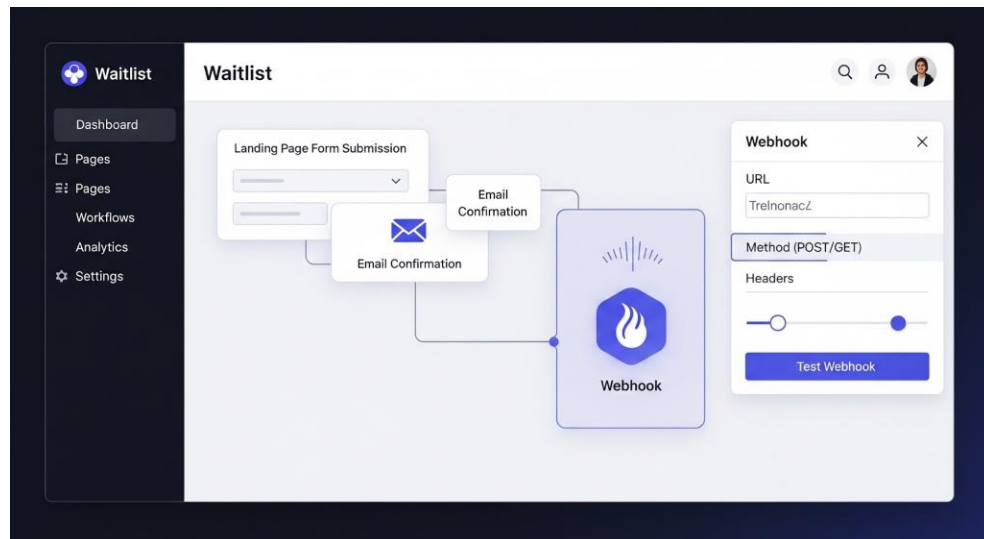


Les références à des outils sont fournies à titre indicatif et pédagogique uniquement. Elles ne sauraient constituer une publicité, une recommandation ou un engagement de Bpifrance, ni préjuger de leur qualité ou adéquation aux besoins des utilisateurs.





Votre « Minimum Viable Product (MVP) » en quelques minutes



Architecture de conversion

- **AI Studio** : génération ultra-rapide de la structure et du design de la « landing page ».
- **Formulaire de capture** : simple champ email pour valider l'intérêt (Waitlist).
- **Connection Webhook** : envoi instantané des données vers votre écosystème.
- **Make.com** : automatisation vers Google Sheets ou CRM pour gérer vos leads.

LE SECRET : ne construisez rien avant d'avoir vos 100 premiers inscrits sur liste d'attente.

Les références à des outils sont fournies à titre indicatif et pédagogique uniquement. Elles ne sauraient constituer une publicité, une recommandation ou un engagement de Bpifrance, ni préjuger de leur qualité ou adéquation aux besoins des utilisateurs.





4 semaines pour faire avancer votre étude de marché

SEMAINE 1

Comprendre votre marché

- Repérer 3 à 5 données utiles sur votre zone
- Consulter 1 à 2 sources sectorielles fiables
- Noter vos premières hypothèses à vérifier

SEMAINE 2

Observer la concurrence

- Identifier 3 à 5 concurrents
- Comparer leur offre, leur positionnement et leurs avis clients
- Observer le marché local si cela est pertinent

SEMAINE 3

Vérifier la demande

- Mener 5 à 8 entretiens avec des clients potentiels
- Diffuser un mini-sondage si besoin
- Synthétiser les besoins, freins et attentes avec l'IA

SEMAINE 4

Synthétiser et décider

- Faire le point
- Identifier ce qui confirme, ce qui fragilise et ce qu'il faut tester
- Faire relire l'analyse par un accompagnateur
- Définir un premier test d'offre



05.

Un témoignage inspirant

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION



Témoignage inspirant

L'idée de création

La validation du marché

Les difficultés rencontrées

Les bénéfices de l'accompagnement

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION





POUR VOUS ACCOMPAGNER 27 RÉSEAUX À VOS CÔTÉS



Créer Mon Pass Créa



Sur le site www.bpifrance-creation.fr

- ✓ Le guide pratique du créateur d'entreprise
- ✓ La rubrique « je prépare ma création »
- ✓ La rubrique « étude de marché »
- ✓ Les dossiers Projecteurs
- ✓ Le parcours de Mon Pass Créa



Les tâches à réaliser

- 1 - Confronter l'idée au marché
- 2 - Identifier les éléments à protéger
- 3 - Décrire le marché visé
- 4 - Etudier l'environnement de l'entreprise
- 5 - Présenter les perspectives du marché à moyen terme
- 6 - Analyser les principaux concurrents
- 7 - Identifier les clients cibles
- 8 - Créer un profil par client cible
- 9 - Choisir un bon emplacement pour un commerce de proximité

[Cocher toutes les tâches](#)

[Enregistrer votre activité](#)

Nos recommandations pour réaliser cette tâche

Notre tuto ▼

Nos articles ▼

Nos outils ▲

Infographie "L'étude de marché"

Dossiers projecteurs

Pré-diag Climat

Mon business plan

Tâche validée

Besoin d'être accompagné ?
Trouver un interlocuteur près de chez vous



[Consulter La librairie](#)



Mon Pass Créa, qu'est-ce que c'est ?

Mon Pass Créa, c'est la boîte à outils qui va vous aider à construire votre projet de création d'entreprise avec ...

[En savoir plus →](#)

Mon projet en 10 étapes

Un parcours en 10 étapes qui vous guide pas-à-pas.

Mes actualités et événements

Restez en veille et retrouvez les dernières actualités et articles d'experts.

Mon coffre fort

Déposez et stockez dans un environnement sécurisé tous vos documents.

Mon pitch deck

Pitchez comme un pro grâce à notre guide méthodologique.

Mon business plan en ligne

Avec notre outil de business plan, élaborer un dossier solide de présentation.

Mon accompagnement

Des professionnels de l'accompagnement à la création d'entreprise.

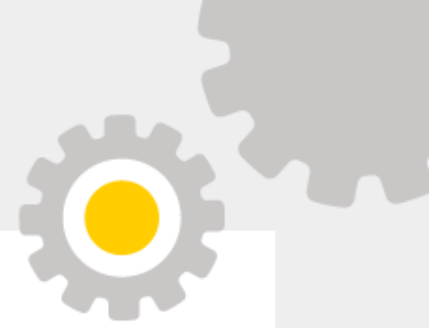
Mes tutos pour préparer ma création

42 vidéos tutos vidéos sont à votre disposition pour vous coacher et vous guider.

Mon parcours

Grâce à "Mon Parcours", renseignez votre parcours entrepreneurial et partagez-le.





QUESTIONS - RÉPONSES





Les inscriptions sont ouvertes !



<https://big.bpifrance.fr/>





MERCI





**POUR EN SAVOIR PLUS, RENDEZ-VOUS SUR
BPIFRANCE-CREATION.FR**

LES WEBINAIRES BPIFRANCE CRÉATION