

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

ÉTUDE DE CAS : LE PROJET "LINGUIST-TECH"

I. Le Projet Initial :

Une équipe d'étudiants veut lancer une application mobile de cours de français général (grammaire, conjugaison) pour les universitaires, avec un abonnement de **1500 DA/mois**.

II. Les Résultats de l'Étude de Marché :

1. **Étude Documentaire** : Il existe déjà +50 applications gratuites de français général sur le marché.
2. **Étude Qualitative (Entretiens)** : Les étudiants disent : "*Nous n'avons pas besoin de grammaire générale, nous voulons du français technique (FOS) pour rédiger nos mémoires de fin d'études.*"
3. **Étude Quantitative (Sondage)** : 80% des répondants refusent de payer 1500 DA pour de la grammaire, mais 90% sont prêts à payer **2000 DA** pour une aide à la rédaction académique et technique.

TRAVAIL À FAIRE (En groupe) :

1. Analyse Critique (Diagnostic) :

Selon l'étude documentaire, pourquoi le projet initial risque-t-il d'échouer face à la concurrence ?

.....
.....

2. Le Pivot Stratégique (Adaptation) :

En vous basant sur l'étude qualitative, comment allez-vous modifier votre **Proposition de Valeur** (Case 1 du BMC) ? (Utilisez le concept de **FOS**).

.....
.....

3. Décision Tarifaire (Viabilité) :

Quel prix allez-vous fixer finalement ? Justifiez votre choix par les résultats de l'étude quantitative.

.....
.....

4. Méthodologie (Questionnaire) :

Rédigez **deux questions** précises que vous poseriez dans un nouveau sondage pour tester votre nouvelle offre de "Français académique/technique".

Question 1 :

.....
.....

Question 2 :

.....
.....