Chapitre 02 - Mise en application

La Veille Informationnelle

2 dossiers - 8 questions

Dossier 1 · Veille concurrentielle et sectorielle

Jardin Nature - Organiser la veille commerciale



Jardin Nature est une jardinerie independante specialisee en produits bio. Face a l'arrivee de grandes surfaces dans sa zone, son gerant souhaite mettre en place une veille informationnelle structuree.

Document 1 - Environnement concurrentiel Jardin Nature

Analyse de la zone de chalandise 2024

- 4 concurrents identifies dans un rayon 20 km
- Sources actuelles : bouche-a-oreille, visites magasin, presse professionnelle
- Frequence de collecte : irreguliere, pas de calendrier
- Outil de stockage : tableur Excel non partage
- Budget annuel disponible : 800 euros
- Saisonnalite forte : 70 % du CA de mars a juin

Questions

Question 1

Definissez la veille informationnelle commerciale. Distinguez veille concurrentielle, sectorielle et reglementaire avec un exemple pour Jardin Nature.

Question 2

Classez les sources d'information de Jardin Nature en sources primaires et secondaires. Indiquez l'avantage principal de chacune.

Question 3

Proposez un dispositif de veille adapte a Jardin Nature (frequence, outils, budget 800 euros). Tenez compte de la saisonnalite.

Question 4

Jardin Nature doit decider de s'aligner sur les prix de Botanic ou se differencier. Quelle demarche d'analyse recommandez-vous ?

A retenir : La veille n'est efficace que si elle est structuree (sources, frequence, outil partage) et actionnable. Pour une TPE, des outils gratuits suffisent a construire un systeme performant.

ElectroMax - Exploiter la veille pour decider



ElectroMax est une enseigne regionale d'electromenager (8 magasins). Son responsable marketing doit exploiter et diffuser efficacement les informations collectees.

Document 2 - Synthese de veille ElectroMax (T1 2024)

Informations collectees - 1er trimestre 2024

- Concurrent A (Boulanger) : SAV express 24h dans 3 magasins de la region
- Concurrent B (Darty) : promotion -20 % sur lave-linge jusqu'au 31 mars
- Tendance : +18 % ventes appareils reparables (loi anti-gaspillage)
- Reglementation : controles DGCCRF renforces sur l'indice de reparabilite en 2024
- Attentes clients : 62 % souhaitent une installation a domicile incluse
- Reseaux sociaux : 3 posts viraux negatifs sur le SAV ElectroMax

Questions

Question 5

Classez les informations en opportunites et menaces. Completez par deux forces et deux faiblesses pour construire un SWOT partiel.

Question 6

La promo Darty -20 % menace directement le CA. Proposez deux actions commerciales d'urgence.

Question 7

Les 3 posts negatifs sur le SAV sont identifies. Quelle est l'importance de la veille e-reputation ? Comment reagir ?

Question 8

Quel format et quelle frequence recommandez-vous pour la diffusion de la synthese aux directeurs de magasin ? Quels criteres doit respecter une bonne synthese ?

A retenir : Collecter n'est pas suffisant : l'information doit etre analysee (SWOT), synthetisee et diffusee. La synthese efficace est concise, fiable et actionnable.
