**Composantes de la demande**

**1 heure**

**Introduction**

L’analyse commerciale du marché nécessite l’étude de la demande afin de détecter les besoins des consommateurs.

Il est donc important pour l’entreprise de connaître qui intervient au niveau de la demande et de faire des prévisions pour sa prise de décision mercatique.

1. **Les différents acteurs de la demande**

Dans certains cas, les acheteurs et les consommateurs d’un produit se confondent.

**Annexe 1 – L’influence des enfants**

L’influence des enfants est prédominante dans le choix des jouets. Entre 4 et 6 ans, 50 % des enfants jouent un rôle essentiel dans le choix de leurs jouets. Le taux de prescription augmente avec l’âge. Il est de 62 % à 7-8 ans et atteint un taux record de 67 % à 9-10 ans. Il descend ensuite à 15 % pour les enfants de 11 à 12 ans. L’entrée dans la pré-adolescence explique cette diminution de l’intérêt pour les jouets.

**Source** : Rapport du CRIOC sur le marché du jouet, novembre 2004. <http://www.oivo-crioc.org/textes/pdf/1206.pdf>

**Annexe 2 – Les acteurs de la demande**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  **Demande****Marché** | **Consommateurs** | **Acheteurs** | **Prescripteurs** | **Décideurs** |
| **Jouets** | Enfants | Parents | Fabricants (ex : Mattel) | Parents |
| **Aliments pour bébé** | Bébés | Parents | PuéricultricesMédecins | Parents |
| **Livres scolaires** | Elèves | Parents d’élèves | Professeurs | Conseil d’enseignement |

Différents acteurs interviennent au niveau de la demande :

* **Le consommateur** (ou l’utilisateur) qui consomme pour satisfaire un besoin. Son besoin est à l’origine de l’achat.
* **L’acheteur** qui achète en raison de son statut d’acheteur. Il négocie pour son compte ou pour autrui et ne consommera peut-être pas le produit.
* **Le prescripteur** qui conseille de façon plus ou moins autoritaire en raison d’une compétence.
* **Le décideur** qui est la personne qui autorise l’achat après en avoir apprécié le bien fondé.
1. **Les composantes de la demande**

La demande relative à un marché de biens ou services peut être découpée en plusieurs niveaux en fonction de l’intention et des possibilités d’achat des consommateurs.

On distingue :

* Les NCA : personnes qui ne consommeront jamais les produits sur un marché pour des raisons physiques, morales ou religieuses. (ex : la viande de porc pour les juifs et les musulmans)
* Les NCR : personnes qui ne consomment pas les produits d’un marché car elles n’en éprouvent pas le besoin ou n’ont pas un pouvoir d’achat suffisant mais qui pourraient les utiliser dans l’avenir.
* La demande à l’entreprise : ce sont les clients actuels qui achètent le produit de l’entreprise.
* Demande effective (ou demande réelle) : ce sont les clients de toutes les entreprises qui achètent un produit sur le marché.
* Demande potentielle : c’est l’ensemble des personnes susceptibles d’acheter un produit sur le marché. (demande effective + NCR)
* Demande globale : ensemble de la demande.

**Annexe 3 – Typologie de la demande**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Typologies** |  |  |  | **Caractéristiques** |
| Non-consommateurs absolus | ⚫ |  | ⚫ | Personnes qui ne consomment pas les produits d’un marché car elles n’en éprouvent pas le besoin ou n’ont pas un pouvoir d’achat suffisant mais qui pourraient les utiliser dans l’avenir. |
| Non-consommateurs relatifs | ⚫ |  | ⚫ | Ce sont les clients actuels qui achètent le produit de l’entreprise. |
| Demande à l’entreprise | ⚫ |  | ⚫ | Ensemble de la demande. |
| Demande effective | ⚫ |  | ⚫ | Personnes qui ne consommeront jamais les produits sur un marché pour des raisons physiques, morales ou religieuses. (ex : la viande de porc pour les juifs et les musulmans) |
| Demande potentielle | ⚫ |  | ⚫ | Ensemble de la demande. |
| Demande globale | ⚫ |  | ⚫ | C’est l’ensemble des personnes susceptibles d’acheter un produit sur le marché. (demande effective + NCR) |

**Annexe 4 – Les niveaux d’analyse de la demande**

|  |
| --- |
| ***---------------------------------------------------------------------------------****Personnes légalement aptes à conduire un véhicule* |
| ***--------------------------------****Personnes aveugles* | ***---------------------------------------------------------------------------------------****possesseurs du permis de conduire* |
|  | ***--------------------------------****Personnes qui n’ont pas les moyens financiers pour acquérir une voiture* | ***--------------------------------------------------------------****Possesseurs d’une voiture* |
|  |  | ***--------------------------------****Clients de BMW* | ***------------------------------****Clients de Renault* |