

Lancez-votre projet innovant

Partie 1 _ Quiz

Étude de cas

Le concept et le marché adressable

Le projet sur lequel nous allons travailler consiste à lancer un club de sport spécialisé pour les Senior vivant dans une zone urbaine (non précisée). L'objectif à terme est d'étendre le concept à l'ensemble du territoire. Le marché potentiel est constitué des personnes de 55 ans et plus. L'accès sera limité à ces personnes, et se fera uniquement sur abonnement de 12 mois minimum.



Crédit : Shutterstock

Plusieurs éléments justifient ce projet :

Les études de tendance confirment que les "senior" accordent de plus en plus d'attention au fait de se maintenir en forme. Cela passe par une pratique sportive régulière. En outre, ils disposent, pour la plupart, de plus de temps libre pour cela. C'est également le segment qui a connu la plus forte croissance d'abonnement à un club de sport entre 2008 et 2014.

Enfin, des entretiens menés directement avec des profils « senior », dans la définition de notre projet, ont mis en évidence deux faits importants :

- Les « senior » préfèrent s'entraîner entre eux, car ils ont des rythmes d'exercice différents. En outre, ils aiment parler, échanger, prendre le temps de se reposer entre deux exercices.
- Les clubs de sport existant ne satisfont pas les « senior ».

On considère que la **zone de « chalandise »** d'un club de sport est à l'intérieur d'un périmètre de 20 minutes de transport autour du club, représentant environ 100 000 personnes dans la zone considérée.

Si l'on considère qu'au-delà de 80 ans, peu de gens pratique du sport dans un club, une rapide consultation de la pyramide des âges sur le site de l'INSEE¹, nous apprend que la tranche 55-80 ans représente 26% de la population totale, soit donc 26 000 personnes.

Une étude terrain auprès de cette cible a mis en évidence le fait que le taux moyen d'abonnement de cette cible à un club de sport est 10%. Et parmi les non abonnés, 15% ont déclaré qu'ils envisageraient de s'abonner à un club de sport spécialisé pour eux.

Le marché adressable de notre club de sport est donc 9100 personnes. Pour rappel, le calcul est le suivant :

$$(15\% + 10\%) \times 26\ 000 = 9100$$

Nous allons maintenant construire ensemble, les bases du modèle d'abonnement de ce club de sport pour senior. Au travers de ce quiz, vous validerez vos acquis sur la construction de modèle de revenus.

¹ INSEE : Institut National de la Statistiques et des Etudes Economiques
<http://www.insee.fr/fr/>