

VEILLE CONCURRENTIELLE

À quoi ça sert ?

La veille concurrentielle sert à se tenir informé des activités de ses partenaires mais surtout de ses concurrents. Elle peut être réalisée sur le web ou sur le terrain. Le graal lorsqu'on fait de la veille concurrentielle c'est d'accéder à des informations stratégiques qui peuvent servir à anticiper l'évolution des politiques de développement des concurrents. Par conséquent, elle permet de prendre les bonnes décisions dans les meilleurs délais.

Petite parenthèse : la veille concurrentielle ce n'est pas de l'espionnage, il s'agit d'une collecte légale d'informations souvent gratuites.

Comment ça marche ?

Faire de la veille concurrentielle nécessite de :

Définir ses concurrents

Il faudrait bâtir une liste des entreprises ou exploitations présentes sur le marché et les classer en deux catégories distinctes :

- **Les concurrents directs** : ce sont ceux qui visent le même public et proposent un produit similaire au vôtre
- **Les concurrents indirects** : ils proposent un produit différent mais qui répond au même besoin que votre produit

S'informer sur l'activité de vos concurrents

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées :

- Via Internet en observant, sur le site des concurrents, comment sont valorisés leurs produits ou leur exploitation. Cela peut aussi permettre d'identifier un fournisseur, une technique...
- La presse peut se faire l'écho d'une pratique des concurrents : méthode innovante, produit spécifique...

Avec le soutien financier de :

