

Exercice 1 : Correction chapitre 1

✓ I. Analyse du marché

1. Offreurs et demandeurs

Offreurs (entreprises proposant le service) :

- CityDrive
- Free2Move
- Zity
- ShareNow
- Hertz (loueur traditionnel élargissant son offre)
- Autres start-ups de mobilité électrique

Demandeurs (utilisateurs du service) :

- Particuliers (urbains, périurbains, touristes)
 - Professionnels ou indépendants
 - Jeunes adultes sans véhicule personnel
-

2. Part de marché en volume

Formule :

Part de marché en volume = $\frac{450\,000}{3\,000\,000} \times 100 = 15\%$
Part de marché en volume = $\frac{450\,000}{3\,000\,000} \times 100 = 15\%$

Interprétation :

CityDrive représente **15 %** des locations du marché français en 2024. Cela signifie qu'environ **1 location sur 7** est faite via CityDrive, une position solide dans un marché concurrentiel.

3. Part de marché en valeur

Formule :

Part de marché en valeur = $\frac{40\,450}{450\,400} \times 100 = 8,9\%$
Part de marché en valeur = $\frac{40\,450}{450\,400} \times 100 = 8,9\%$

Interprétation :

CityDrive capte **8,9 %** du chiffre d'affaires du marché. Sa part en valeur est **inférieure à sa part en volume**, ce qui indique un **prix moyen plus bas** (stratégie tarifaire plus accessible, locations courtes, etc.).

✓ II. Structure et concurrence

4. Type de structure de marché

Réponse :

Marché à **concurrence oligopolistique** :

- Peu d'offres (quelques grands acteurs)
 - Produits similaires mais différenciés (services, applis, véhicules)
 - Barrières à l'entrée (technologie, coûts, autorisations)
-

5. Deux formes de concurrence subies

- **Concurrence directe** :
Acteurs proposant le **même service** (location électrique en libre-service).
Exemple : Free2Move, Zity.
 - **Concurrence indirecte** :
Solutions alternatives de mobilité.
Exemple : Hertz (location classique), VTC, transports en commun.
-

 **III. La demande**

6. Trois types de clientèles cibles et offres adaptées

Type de clientèle	Exemple d'offre adaptée
Jeunes actifs urbains	Location à l'heure, prix réduits en heures creuses
Touristes	Forfait 24h/48h avec options GPS/langues
Professionnels sans voiture	Abonnement mensuel, facturation simple, accès prioritaire

7. Part de marché relative

Formule :

$$(120\ 000 / 1\ 000\ 000) \times 100 = 12\% \quad (100\ 000 / 1\ 200\ 000) \times 100 = 8,3\%$$

Interprétation :

CityDrive a **12 % des clients** du marché. Cela reflète une bonne base de clientèle, avec un **potentiel de croissance important**.

8. Analyse qualitative de la demande

Méthode recommandée :

Étude qualitative (entretiens, focus groupes)

Outil concret :

Questionnaires ouverts ou **entretiens individuels** pour comprendre les attentes, les freins, et les préférences des utilisateurs.

✓ IV. L'environnement (PESTEL)

Facteur	Influence	Explication
Écologique	✓ Positif	La transition écologique encourage l'usage de véhicules électriques.
Technologique	✗ Négatif	Dépendance aux apps, GPS, IA : un bug technique peut perturber le service.