

Spécial Création d'entreprise

Module 2 : Je découvre les niches porteuses

Apprendre à identifier, analyser et tester une niche rentable pour lancer un produit, un service ou un e-commerce avec confiance et méthode.

<https://agence-strategies.fr/>



Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Identifier une niche porteuse

Découvrir les segments de marché avec forte demande et clients engagés



Analyser et tester

Maîtriser les méthodes concrètes pour valider chaque opportunité



Comprendre le succès

Saisir pourquoi certaines niches fonctionnent mieux que d'autres



Créer un test concret

Lancer un premier prototype avant l'investissement complet

Qu'est-ce qu'une niche porteuse ?

Définition stratégique

Une **niche** est un segment précis du marché avec des besoins spécifiques.

Une **niche porteuse** combine trois éléments essentiels : demande forte, clients prêts à payer, et concurrence limitée ou mal adaptée.

Exemple concret

Marché général : alimentation saine → très compétitif, marges faibles

Niche porteuse : alimentation saine pour sportifs végétariens → moins de concurrence, clients très engagés



💡 Les micro-niches e-commerce génèrent souvent **2 à 3 fois plus de marge** qu'un marché général (Oberlo)

Étape 1 : les besoins spécifiques

1

Surveiller les conversations

Forums, groupes Facebook, Reddit, Quora pour repérer les questions récurrentes et frustrations exprimées

2

Analyser les avis clients

Amazon, Google Reviews, Trustpilot pour identifier les demandes non satisfaites et points de douleur

3

Utiliser Google

Trends les mots-clés en forte croissance liés à votre marché pour anticiper les tendances

Exemple concret : Clients pressés veulent des repas sains mais rapides →
niche : box repas express pour actifs urbains



Étape 2 : Analyser la concurrence

Lister les acteurs présents

Recherche Google et marketplaces pour identifier tous les concurrents directs et indirects de votre segment

Évaluer leur positionnement

Analyser prix, USP (proposition unique), qualité, communication et stratégie marketing des concurrents

Utiliser des outils d'analyse

SEMRush, Ubersuggest ou Ahrefs pour étudier le trafic web, mots-clés et stratégies SEO des concurrents

Identifier les lacunes

Identifiez les lacunes, manque de personnalisation : chaque faiblesse est une opportunité pour vous



Étape 3 : Vérifier le potentiel de la niche

Méthodes d'estimation

- Google Keyword Planner pour le volume de recherche mensuel
- Forums et groupes sociaux : nombre de membres actifs et engagement
- Vérifier la récurrence : abonnement ou achat répétitif = meilleure rentabilité

Formule du CA potentiel

(Nombre de clients × % conversion × prix moyen) = CA potentiel

15K

Recherches mensuelles

Volume moyen pour une
micro-niche viable

3-5%

Taux de conversion

Objectif réaliste pour une niche
bien ciblée

70%

Récurrence

Niches à abonnement fidélisent
mieux

Exemple : Cours de yoga pour femmes enceintes → marché limité mais très fidèle, forte récurrence des abonnements



Étape 4 : Tester avec un MVP



Landing page simple

Wix, Carrd ou WordPress pour présenter l'offre et collecter emails intéressés



Questionnaire validé

Google Forms ou Typeform pour mesurer l'intérêt réel et les attentes précises



Précommande test

Petit lot limité pour valider l'achat réel, pas juste l'intention



Mesurer les KPIs

Inscrits, taux de conversion, retours qualitatifs clients



💡 **70 % des niches testées** avec un MVP donnent des insights précieux avant le lancement officiel (Lean Startup)

Choisir selon vos forces et les tendances

Alignement avec vos forces

Listez vos compétences

Expériences, passions et expertises uniques que vous pouvez mobiliser

Évaluez l'adéquation

Avez-vous un avantage unique par rapport aux concurrents existants ?

Vérifiez la capacité

Pouvez-vous produire ou livrer à qualité constante dans la durée ?

Tendances émergentes

• Rapports de marché

Statista, CB Insights, Nielsen pour détecter niches en croissance

• Hashtags populaires

Instagram, TikTok, LinkedIn pour identifier tendances sociales

• Comportement client

Forums, blogs, commentaires pour anticiper évolutions

Exemple : Produits zéro déchet → croissance de +15 % par an depuis 2022 (Statista)



Exercices pratiques : Passez à l'action



Listez 10 besoins spécifiques

Identifiez problèmes ou frustrations dans votre marché cible avec précision



Sélectionnez 3 niches

Meilleur ratio demande/concurrence/différenciation pour maximiser vos chances de succès



Notez pour chaque besoin

Taille clientèle estimée (Google Keyword Planner), niveau concurrence (SEMrush, Ahrefs), possibilité différenciation (USP)



Créez un test MVP

Page « coming soon », sondage, précommande ou prototype pour chaque niche sélectionnée

Récapitulatif : Votre feuille de route

✓ Comprendre la

niche

très précis avec demande forte, clients engagés, concurrence limitée

✓ Méthode en 4

étapes

Concurrence → Potentiel → Test MVP

✓ Utiliser les bons

outils

Trends, SEMrush, forums, avis clients, landing pages

✓ Aligner forces +

tendances

compétences + marchés émergents = succès durable

Prochaine étape

Commencez dès maintenant votre liste de 10 besoins et lancez votre premier test MVP dans les 7 prochains jours. Votre niche porteuse vous attend !





Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

