



# Les concurrence entre les marques

Fiche pratique publié le **08/03/2018**, vu **1258 fois**, Auteur : [BS cabinet](#)

**Comment fonctionne la concurrence entre les marques?**

## Définition de la concurrence

Chaque entreprise a pour objectif de déterminer parfaitement les besoins du consommateur. Cependant, il existe de nombreux concurrents qui ont pour objectif de répondre au même besoin et au meilleur prix. Il ne faut pas oublier que le marché est divisé afin de satisfaire toutes les types de demandes. Bien entendu, pour pouvoir se démarquer de la concurrence, il faut proposer le meilleur tarif tout en dégageant de la marge. Les consommateurs n'expriment pas directement leur besoin et c'est aux entreprises de réussir à comprendre leur besoin. Après avoir vendu leur projet, les [avis](#) clients permettent aux marques de déterminer s'ils ont réussi à satisfaire le besoin des clients.

## Qu'est ce que la concurrence direct et indirect

Dans le cadre d'une concurrence direct, les offreurs proposent exactement les mêmes services les un des autres. Il est alors difficile de se démarquer des autres marques et de proposer ainsi une plus-value au client.

On parle de concurrence indirect lorsque les produits sont différents mais permettent de répondre à un même besoin.

C'est par exemple le cas des sociétés commercialisant des montres et ceux qui vendent des horloges.

Les économiste s'accordent à dire que dans un marché dans lequel existe un équilibre entre l'offre et la demande, l'exigence des clients est important. Plus une marque sera capable de répondre aux besoins de ses clients, puis il gagnera des parts de marché.