



L'ÉVALUATION DE MARCHÉ

-
ENVIRONNEMENT
HORIZON
CONTEXTE

*C'est un tour d'horizon détaillé qui démontre
la faisabilité de votre idée d'affaires!*

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Au début du processus d'affaires, vous devez valider le potentiel du projet. Il faut d'abord établir un portrait général de la situation ainsi que connaître, comprendre et décrire les enjeux du secteur d'activité convoité. L'étude de marché permet également d'estimer le potentiel de vente du produit / service offert. Pour réaliser une étude de marché, vous devez démontrer qu'il existe un besoin pour votre produit / service. Vous avez, entre autres, à trouver de l'information sur votre marché, sur vos clients et sur vos concurrents. Voici des pistes pour vous aider à trouver des informations pertinentes...

ÉTAPE 1	NOTES
<p>Secteur d'activité de l'entreprise</p> <hr/> <p>1. Historique de l'industrie :</p> <p>Depuis quand existe cette industrie? Quelle est la situation présente et future du secteur d'activités?</p> <p>2. Réalité actuelle de cette industrie :</p> <p>Le nombre et la taille des entreprises, les revenus de l'industrie, l'existence de l'importation et/ou l'exportation, le nombre d'emplois créés, l'évolution des ventes depuis les dernières années, le pourcentage de profit réalisé des entreprises de cette industrie.</p> <p>3. Contexte politique et juridique :</p> <p>Quels sont les enjeux et les décisions politiques, telles que les lois fédérales, provinciales et municipales qui affectent votre industrie présentement ou dans le futur? (permis d'exploitation, certification, autorisation, enregistrement).</p> <p>4. Contexte économique :</p> <p>De quelle façon les réalités économiques (récession, inflation, taux de change) influencent-elles votre industrie? Quels sont les cycles saisonniers qui conditionnent cette industrie?</p>	

ÉTAPE 1	NOTES
Secteur d'activités de l'entreprise (suite)	
5. Contexte social et culturel:	
Quelles sont les tendances sociales qui modèlent votre industrie? (activités physiques, ressourcement spirituel, taux de divorce, familles monoparentales, bien-être au travail, vieillissement de la population, taux de natalité).	
6. Contexte technologique :	
Quelles sont les avancées technologiques susceptibles d'affecter votre industrie? (équipements, appareils et méthodes de fabrication).	
7. Contexte environnemental :	
Quelles sont les normes environnementales qui régissent votre industrie? La préoccupation écologique des citoyens peut-elle influencer votre projet?	
Le marché présente-t-il des opportunités ou des menaces d'affaires?	
Quels sont les indicateurs qui reflètent un besoin dans le marché pour votre produit/service?	

ÉTAPE 2	NOTES
<p>Les clients</p> <hr/> <p>Vous devez bien connaître votre clientèle cible puisqu'elle sera à la base de la stratégie marketing que vous allez déployer pour vendre vos produits et/ou services.</p> <p>Caractéristiques de consommation vos clientèles ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Qui est le client ? ▶ Qu'est-ce qu'il recherche ? ▶ Quel besoin veut-il combler ? ▶ Quel type de produit ou service achète-t-il ? ▶ Combien est-il prêt à payer ? ▶ Qui prend la décision finale d'achat ? ▶ Quels sont les critères qui guident son choix ? ▶ Quand achète-t-il ? ▶ Est-ce un achat impulsif, routinier, réfléchi ? <p>Si vos clients sont des individus :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ données socio-démographiques: sexe, âge, revenu, profession, statut social, scolarité, taille de la famille; ▶ prix payé pour les produits et services; ▶ fréquence d'achat : occasionnelle, annuelle, quotidienne, mensuelle; ▶ quantité achetée; ▶ lieux d'achat : boutiques spécialisées, grande surface; ▶ attrait spécifique recherché par le client; ▶ qualité recherchée ou perception de la qualité ; ▶ marques habituellement achetées; ▶ médias consultés. <p>Si vos clients sont des entreprises :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ taille d'entreprises : TPE, PME; ▶ type d'entreprises : association, organisme; ▶ secteurs d'activités : fabrication, service, commerce; ▶ cycle des achats; ▶ nombre d'employés; ▶ chiffre d'affaires; ▶ produits ou services recherchés; ▶ quantités commandées; ▶ canaux de distribution. 	Empty table for notes

Référence pour effectuer votre recherche

Liens

- ▶ [Accueil - Innovation, Sciences et Développement économique Canada \(ic.gc.ca\)](http://ic.gc.ca)
- ▶ [Statistique Canada : L'organisme statistique national du Canada \(statcan.gc.ca\)](http://statcan.gc.ca)
- ▶ [La statistique au service de la société | Institut de la statistique du Québec \(quebec.ca\)](http://quebec.ca)
- ▶ [Ministère de l'Économie et de l'Innovation - Québec \(gouv.qc.ca\)](http://gouv.qc.ca)
- ▶ [Entreprises Québec \(gouv.qc.ca\)](http://gouv.qc.ca)
- ▶ [Accueil - Registraire des entreprises \(gouv.qc.ca\)](http://gouv.qc.ca)
- ▶ [Accueil > Emploi-Québec \(gouv.qc.ca\)](http://gouv.qc.ca)
- ▶ [Soutien au développement de produits | Soutien à l'accroissement de la productivité - CRIQ](#)
- ▶ [Accueil - Stiq](#)
- ▶ [Chambre de commerce de Sept-Îles Uashat mak Mani-Utenam | événements | Sept-Îles, OC, Canada](#)
- ▶ [À propos | Institut technologique de maintenance industrielle \(itmi.ca\)](http://itmi.ca)
- ▶ [Exportation de produits - Commerce international Côte-Nord \(cicotenord.ca\)](http://cicotenord.ca)