

APPROCHE TEST MARCHÉ

Cette mission consiste en une validation de votre (vos) produit(s) sur le marché britannique.

Objectif

Evaluer, grâce à la prise de contacts auprès d'opérateurs de votre secteur, le potentiel de votre projet de développement sur le marché britannique, ainsi que l'opportunité d'engager une mission de prospection.

Méthode

Mise en place des outils de recherche

Le chef de projet élaborera en anglais et soumettra à votre approbation :

- Un questionnaire d'évaluation de la structure du marché par rapport à vos produits (exemple: 8 questions dont 6 fermées et 2 ouvertes)
- Une base de données comprenant une vingtaine d'acteurs clés du secteur

Le chef de projet se rendra, dans la mesure du possible, sur quelques points de vente afin de relever les caractéristiques des produits concurrents.

Elaboration d'une base de données

- Bases de données professionnelles
- Presse spécialisée, guides et répertoires du secteur
- Sites internet
- Associations et fédérations professionnelles
- Salons et conférences spécialisés
- Entretiens éventuels avec les membres de la Chambre de Commerce Française de Grande Bretagne du secteur pour obtenir des recommandations et informations nominatives, etc.

Identification et approche masquée des principaux acteurs

- Identification de l'interlocuteur privilégié
- Envoi des questionnaires à ces contacts
- Contact téléphonique sur la base de la grille d'entretien élaborée précédemment afin d'obtenir de l'information qualitative et quantitative. A titre d'exemple:
 - Existence-ils des verrous à l'entrée de ce marché?
 - Quels sont les différents circuits de distribution?
 - Quelle est la croissance du marché ? Quelle est la croissance des différents segments?
- Traitement du résultat

Synthèse de l'information reçue

Un rapport reprenant les informations collectées vous sera remis. Il comportera également des recommandations sur l'approche du marché.

Exemples de dossiers récents réalisés par la CCFGB

- Approche des ANPR (Automatic Number Plate Recognition) pour le compte d'une société dans le secteur des télécommunications
- Approche de partenaires commerciaux pour le compte d'une société spécialisée dans la fabrication d'ingrédients aromatiques obtenus par fermentation naturelle

Durée

Entre 6 et 8 semaines

Tarif

Sur devis