

# AVEZ-VOUS PROCÉDÉ À UNE ÉTUDE DE VOTRE MARCHÉ POUR VALIDER L'ADEQUATION DU PROJET AVEC L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ?

## 1. LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

- ✓ Comment connaître les **besoins potentiels de ses futurs clients** ?
- ✓ Quels **produits ou services** à commercialiser ?
- ✓ Quelles sont les offres des **concurrents** ?
- ✓ Comment choisir les **canaux de distribution** ?
- ✓ Pourquoi **sélectionner ses clients** ?
- ✓ Comment réagir à **l'évolution de ses clients** ?
- ✓ Alors ! Comment créer son **avantage concurrentiel** ?
- ✓ Pourquoi être cohérent entre **savoir-faire et proposition commerciale** ?

## 2. NE PAS HESITER À RECOURIR AUX :

- ✓ Chambres de commerce,
- ✓ Chambres des métiers,
- ✓ Organismes et syndicats professionnels,
- ✓ etc...

## 3. CETTE ÉTUDE DE MARCHÉ PRÉALABLE EST INDISPENSABLE :

- Pour **vous conforter** dans **votre projet initial** et augmenter vos chances de réussite.

|| En effet, si la marge est faible et si les concurrents sont nombreux et qu'il n'y a pas de possibilité de réagir, si ce n'est en minimisant les frais fixes :  
|| **le projet est-il intéressant** et viable ?

- Pour **augmenter vos chances d'obtenir des aides financières** et / ou de concours bancaires, afin de crédibiliser votre projet : cette étude de marché devra être fournie.