

# Etudes de marché

## Évaluer votre potentiel sur le marché ciblé

- Offre, demande, tendances
- Quantification du marché et prévisionnel
- Perspectives de développement

## Identifier vos concurrents

- Cartographie et fiches d'identité des concurrents
- Forces et faiblesses des concurrents
- Positionnement et préconisations

## Accéder facilement au marché

- Conditions réglementaires d'accès
- Réseaux de distribution en présence
- Procédures et coûts d'implantation (fiscalité, droit du travail)

## Quelle méthode ?

- Définir les objectifs de l'étude et son cahier des charges
- Constitution d'une équipe projet avec un référent unique
- Points d'étapes réguliers avec nos équipes à l'étranger et réunions de validation
- Mises en perspectives / préconisations



**Moyens mis en œuvre :** Analyse quantitative et qualitative de données, relevés de prix, interviews  
**Sources :** Diagnostics internes, externes, données publiques ou internes à Business France

## Conditions tarifaires

- Sur devis (facture BUSINESS FRANCE)

• **Deux départements dédiés**  
à la réalisation d'études

• **Une spécialisation sectorielle & géographique**

• **Des équipes francophones**  
dans plus de 60 pays

• **710 études personnalisées par an**