

EXEMPLE DE RAPPORT · CAS FICTIF

Quel marché explorer en premier ?

Première sélection de marchés pour exporter des pompes centrifuges industrielles

Exemple pédagogique. Les caractéristiques de l'entreprise sont des hypothèses. Il ne s'agit ni d'une étude de demande ni d'une recommandation de pays pour votre entreprise.

Le point de départ

Un fabricant espagnol fournit des pompes centrifuges pour la circulation d'eau dans des installations industrielles. Dans ce cas fictif, il dispose de documentation commerciale en portugais, peut répondre aux questions techniques dans cette langue et connaît un distributeur potentiel au Portugal, non encore validé. La documentation française reste à préparer. Un technicien et un commercial peuvent participer à la validation. Demande, classement douanier et conditions d'accès restent à vérifier.

Priorité provisoire : valider le Portugal

Le Portugal serait le premier marché à examiner : un canal potentiel et les capacités linguistiques permettent de discuter des applications et des questions techniques. La France et le Maroc restent dans la sélection exploratoire. Cette priorité reflète la préparation commerciale, pas une demande ou une rentabilité supérieure démontrée.

Ce n'est pas encore une décision d'entrée

Trouver un importateur ne suffit pas. Il faut confirmer l'application de la pompe, la capacité du canal à la vendre et à l'entretenir, puis la marge après transport, mise en service, pièces et conditions de paiement. La fiche technique doit précéder toute recherche par code produit.

Prochaine décision : valider l'application et le distributeur potentiel au Portugal avant de financer l'entrée. Si le canal ou la marge échoue, revoir la priorité plutôt que forcer une recommandation.

Comparer sans fausse certitude

Marché	Adéquation dans ce scénario	À vérifier
Portugal	Documentation et échanges techniques en portugais ; distributeur potentiel à évaluer.	Applications, compétences du canal, clientèle pertinente et marge après distribution et service.
France	Documentation française et canal commercial à définir.	Besoin du segment, adaptations, distributeur ou vente directe et assistance.
Maroc	Hypothèse exploratoire ; canal et opérations d'importation non validés.	Importateur, exigences du produit exact, coût de livraison, paiement et service après-vente.

Cette comparaison porte sur la préparation de l'entreprise, pas sur l'attractivité des pays. Aucune note n'est attribuée faute de preuves suffisantes. Une donnée absente reste à vérifier ; elle ne vaut pas zéro.

Comment documenter les éléments probants

Distinguer les achats du pays, le besoin du client et la capacité de livraison. Définir le produit et son classement avant d'analyser le commerce. Comparer périodes, unités et couverture homogènes. Une catégorie large d'importations ne prouve pas la demande pour cette pompe.

Fiche et classement: À vérifier : usage, débit, hauteur, matériaux et configuration. Confirmer le classement avant les statistiques.

Demande et canal: À vérifier : séries pertinentes et échanges avec acheteurs ou distributeurs spécialisés.

Accès et service: À vérifier : documentation applicable, installation, garantie et pièces.

Marge export: À vérifier : prix net moins fabrication, emballage, transport, canal, mise en service et SAV.

Valider avant d'investir

Séquence proposée pour ce cas. Le nombre d'entretiens et le calendrier dépendent du segment, de l'accès et des ressources. Un petit échantillon ne représente pas un pays.

1. Définir produit et application

Choisir une référence et un usage. Réunir fiche, limites, documentation et capacité de livraison. Livrable : profil produit ; ne pas attribuer un code douanier sur le seul nom commercial.

2. Vérifier demande et canal

Étudier des données comparables et identifier des distributeurs spécialisés. Questionner applications, marques utilisées, achats et service. Livrable : signaux et obstacles, avec source et date.

3. Construire une offre viable

Obtenir des devis de transport et estimer emballage, rémunération du canal, installation et pièces. Vérifier les exigences du produit exact. Livrable : marge et conditions ; un coût inconnu reste à vérifier.

4. Décider pilote, révision ou pause

Proposer un pilote si application, interlocuteur, service et marge sont compatibles. Réviser si les preuves manquent ; suspendre si une obligation technique essentielle ne peut être satisfaite.

Une demande de catalogue ne valide pas la demande. Application, canal, conformité, livraison et marge doivent être cohérents. Écarter un marché avant d'investir peut être un résultat utile.

Appliquer la démarche à votre entreprise

Préparez ces cinq réponses

1. Quelle référence et quelle application souhaitez-vous exporter ?
2. Quels documents, capacités et délais pouvez-vous garantir ?
3. Qui assurera installation, maintenance et pièces ?
4. Quels prix net et marge minimale vous faut-il ?
5. Quels marchés ou distributeurs avez-vous contactés, avec quels éléments probants ?

Ce que vous pouvez travailler avec IBC

Lors d'une évaluation initiale de 30–45 minutes, IBC examine votre situation et oriente les marchés, les critères et les prochaines étapes. Un rapport initial suit, dans le délai convenu en séance. Le périmètre dépend du cas et des informations disponibles ; il ne s'agit pas d'une étude exhaustive ni d'une garantie de ventes.

Présentez votre produit ou service. Navin et Alejandro examineront votre demande pour organiser la séance.

Demander mon évaluation gratuite

ibcmarketatlas.com/fr/

Base de préparation : tous les éléments concernant l'entreprise sont des hypothèses explicites ; les questions de marché restent à vérifier. Aucun chiffre de marché ni cas client n'est utilisé. La comparaison illustre la méthode, pas une conclusion commerciale vérifiée.

Ressources pour la recherche ultérieure

Références, sans extraction pour ce cas : Access2Markets pour les conditions commerciales du produit ; UN Comtrade pour les statistiques. Vérifier classement, couverture et actualité avant de conclure.

Access2Markets

UN Comtrade