

Le marché cible: Pyramide du marché

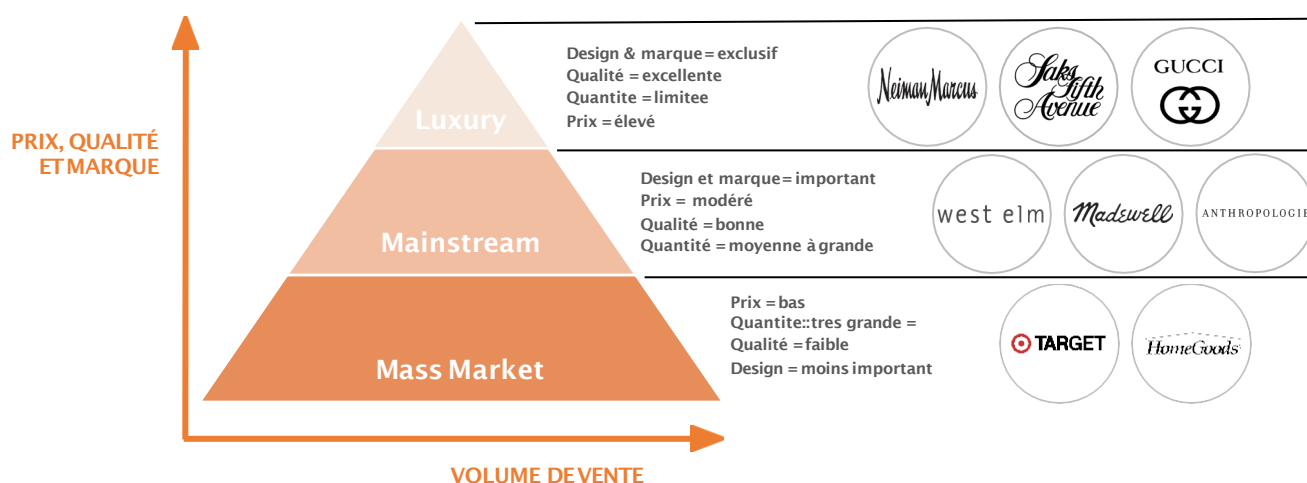
Pour réussir à l'exportation vous devez être en mesure de comprendre le positionnement de vos produits sur vos marchés cibles en termes de prix, de qualité, de design et de volume.

Pour vous aider à ce faire, positionnez vos produits et votre entreprise en utilisant le concept de pyramide du marché, cette pyramide représentant les trois principaux types de marchés visés:

Marché de Luxe : Produits et marques ayant un niveau élevé de prix, de qualité, d'esthétique, de rareté et de symbolisme. Ce sont les produits les plus chers dont la marque a une valeur durable; le design est chic et élégant ; la marque représente le plus haut de gamme ; les quantités sont limitées et réservées à de rares acheteurs.

Marché grand public : Produits et marques ayant un niveau de prix et de design modéré qui attirent une large base de clients. Les prix sont abordables, les volumes permettent une large distribution, le design est à la mode et la qualité est bonne.

Marché de masse : Produits et marques dont le niveau de prix et de qualité est faible et dont les volumes sont élevés pour permettre une large distribution. La demande est déterminée par le prix. Les produits ne sont pas censés durer longtemps, la qualité n'est donc pas une priorité



Auto-évaluation

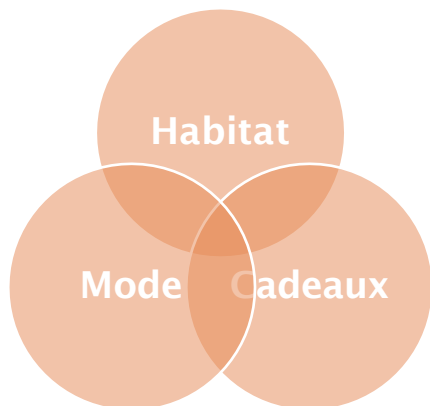
1

Faites le dessin d'une pyramide du marché. Indiquez où vos produits sont positionnés.

Marché cible: Catégories de produits

Il est nécessaire que vous définissiez la catégorie des produits que vous voulez exporter, selon leur fonction.

Il existe trois grands types de fonctions: ameublement/decoration habitat, mode, cadeau.



Au sein de ces trois grandes catégories de produits d'artisanat, il existe des sous-catégories pour lesquelles il y a une demande importante à l'international.



HABITAT

Meubles d'appoint

Textiles et tapis de maison

Table et cuisine

Art mural et décoration

Bougies et éclairage

Jardin et extérieur

Lit et Bain

Enfants

Bureau et stockage



MODE

Vêtements (taille: petite/moyenne/grande)

Bijoux

Accessoires

Chaussures

Sacs



Articles < 25\$, 50\$, 75\$
CADEAU et + AUTRE

Papeterie

Accessoires pour animaux de compagnie

Bien-être

Bébé et enfant

Jeux & Puzzles

Vacances et saison

Auto-évaluation

1

Où sont positionnés vos produits:

- Habitat/decoration
- Mode
- Cadeau

2

Dressez une liste de 2-3 sous-catégories dans lesquelles vos produits sont positionnés.

- 1.
- 2.
- 3.



Marché cible: Catégories de produits (suite)

Habitat/Decor		MODE	CADEAUX & AUTRES
Meubles d'appoint	Éclairage et bougies	Vêtements (*tailles P/M/L)	Articles < 25 \$, 50 \$, 75 \$ ou 100 \$.
Tabourets et chaises	Bougies	Jupes	Papeterie
Divans/sofas	Bougeoirs & Votives	Pantalons et shorts	Cartes
Petites tables	Lanternes	Blouses et tee-shirts	Papier à lettres
Coffres et boîtes	Appliques murales	Chandails	Emballage et sacs cadeaux
Étagères	Lampes et abat-jour	Robes	Portefeuilles
Accessoires cheminées	Jardin et extérieur	Vêtements de nuit	Stylos et crayons
Textiles et tapis de maison	Jardinières et pots	Vestes	Journaux et cahiers
Coussins décoratifs	Vases	Maillots de bain et vêtements de plage	Accessoires pour animaux de compagnie
Plaids et couvertures	Supports pour plantes	Vêtements d'extérieur	Colliers et lisses pour chiens
Tentures murales et tapisseries	Sculpture de jardin	Bijoux	Plats pour animaux
Rideaux	Outils de jardinage	Colliers	Pulls pour chiens
	Paniers	Boucles d'oreilles	Lits pour chiens
Tapis et patins	Maisons d'oiseaux	Bracelets	Jouets pour chiens et chats
Arts de la table et gastronomie	Couronnes et guirlandes	Bagues	Cages à oiseaux
Saladiers et ustensiles	Lit et Bain	Boîtes, supports et sacs à bijoux	Images de chats, chiens, oiseaux, poisons
Plateaux et bols de service	Porte-savon et gobelets pour brosse à dents	Sacs et accessoires	Bien-être
Ustensiles de service	Bidons et boîtes	Sacs fourre-tout	Bougies
Cruches	Miroirs	Sacs à main	Encens
Assiettes à dessert	Corbeille à papier	Portefeuilles	Lotions
Tasses à café et tasses à thé	Panier à linge	Porte-monnaie	Savons
Plateaux	Étagère murale	Sac à cosmétiques	Parfums
Planches à découper	Boîtes à bijoux et supports	Embrayages	Tapis de yoga et accessoires
Verrerie	Serviettes de bain	Ceintures	Jeux & Puzzles
Serviettes de table	Couettes et éredons	Accessoires pour cheveux	Jeux de société
Sets de table	Coussins décoratifs	Chapeaux	Cartes et jeux de cartes
Porte-serviettes de table	Couvertures et plaids	Écharpes	Puzzles
Torchons	Chaussons	Chaussettes	Kits d'artisanat
Chemins de table et nappes	Robes de chambre	Chaussons	Équipements sportifs
Tablier et coussins chauffants/mitaines	Rideau de douche	Lunettes	Livres
Sous-verres	Enfants	Chaussures	Saisonniers et vacances
Salière et poivrière	Couvertures de réception	Bottes	Noël
Accessoires pour le café et le thé	Linge de lit pour bébé	Sandales	Ornements
Coffrets de vaisselle	Chandails	Chaussons	Guirlandes
Art mural et décoration	Chapeaux et chaussons	Appartements	Bas et jupe de sapins
Miroirs	Layette (pour les nouveau-nés)	Talons	Decorations de sommets de sapins
Cadres	Poupées et accessoires pour poupées	Sneakers	Angles, Pères Noël et Figurines
Art encadré	Ours en peluche		Crèche
Tentures murales	Animaux en peluche		Rouge/Vert/Blanc/Argent/Or
Tapisseries	Jouets et livres		Pâques
Crochets et organisateurs muraux	Puzzles		Œufs
Étagères	Bureau et stockage		Lapins et poulets
Paniers	Bureau		Paniers
Vases	Chaises		Couleurs pastel
Paniers	Classement et stockage		Halloween
Sculptures	Lampes		Citrouilles
Cadres pour photos	Serre-livres		Sorciers
Plateaux	Calendrier		Fantômes
Boîtes à bijoux	Carnets et journaux		Couleurs orange/noir/blanc
Serre-livres	Organisateurs de bureau		Saint-Valentin
Accessoires pour cheminées	Porte-revues		Cœurs
Jeux	Cadres photo		Cupidon
			Couleurs rouge/blanc/rose



Le marché cible: Étude de marché

Préalable à l'exportation:

Les entreprises artisanales qui réussissent à l'exportation disposent de ressources pour étudier les tendances et les besoins de leur marché cible.

Actions à mener pour bien connaître son marché à l'exportation:

- Identifier les revues, les blogs, les publications commerciales ou de style de vie qui correspondent à votre position sur le marché et à votre catégorie de produits..
- S'abonner à des bulletins d'information par courriel.
- Suivre les rubriques de by Hand sur les médias sociaux.
- Consulter régulièrement des sites Internet pour suivre les informations sur le marché, les spécifications des produits, les tendances de consommation et les influences du design.

Auto-évaluation

1

Énumérez 4 revues, blogs, publications commerciales ou de style de vie que vous consultez régulièrement pour comprendre les caractéristiques et évolutions de vos marchés à l'étranger

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

