

# Comment est évalué le potentiel marché d'un projet ?



L'évaluation dépend du secteur applicatif. L'analyse du potentiel marché d'un projet ne sera pas menée de la même façon dans les domaines de la santé, du numérique, des SHS ou des nouveaux matériaux.



## La démarche suit trois étapes clés décrites ci-dessous :

### 1 Recherche d'applications pour la technologie

Ce qu'on attend de vous :

- ✓ Participer à la réalisation de l'analyse fonctionnelle
- ✓ Participer à la réflexion sur les pistes de marchés
- ✓ Fournir tous les éléments sur les utilisations possibles de la technologie et éventuellement les collaborations industrielles déjà en cours

Notre réalisation :

- ✓ Analyse fonctionnelle de la technologie
- ✓ Recherche et analyse de l'information marché primaire (end-users, acteurs sur le marché, fabricants, intégrateurs...)
- ✓ Recherche et analyse de l'information marché secondaire (base de données)
- ✓ Identification d'une liste de marchés cibles
- ✓ Comparaison aux solutions existantes sur le marché

## 2 Test de la réceptivité des marchés cibles

Ce qu'on attend de vous :

- ✓ Disponibilité pour répondre aux interrogations des Business Developers au fur et à mesure de leurs échanges avec les potentiels utilisateurs

Notre réalisation :

- ✓ Identification de potentiels utilisateurs sur les marchés visés
- ✓ Entretiens avec des utilisateurs potentiels



## 3 Qualification et quantification des marchés cibles

Ce qu'on attend de vous :

- ✓ Vous prononcer sur le choix des marchés cibles

Notre réalisation :

- ✓ Analyser, en collaboration avec vous, les retours des différents utilisateurs potentiels
- ✓ Choisir les marchés cibles
- ✓ Chiffrer les marchés accessibles
- ✓ Calculer le potentiel retour sur investissement de la SATT Nord
- ✓ Analyser les risques, la réglementation, les barrières à l'entrée