



## Partenaire dans le rechapage de pneus Alex

### Attaques de marché et orientation de production

La pertinence du produit que nous proposons – un pneu de qualité Michelin vendu au prix d'un pneu bas de gamme – ainsi que notre capacité de production ne sont plus à démontrer : l'usine de Conakry (Guinée) parle tellement plus qu'une analyse théorique de marché ou de faisabilité. Toutefois, chaque centre de distribution et chaque usine sont appelés à évoluer dans des marchés géographiques et démographiques différents, bien que semblables, et certains coûts d'opération sont variables. S'il est correct d'affirmer que l'acquisition des matières premières (dans notre cas, il s'agit pour l'essentiel de carcasses de pneus « rechapables » et de semelles neuves de caoutchouc) se fera à des coûts et dans des conditions relativement fixes, il nous faut introduire les bons modèles de pneus et au bon prix en fonction de chaque marché, via les modes de distribution les plus appropriés à chaque contexte et en usant des moyens de communication de masse et personnelle propres à la réalité de chaque agglomération cible.

Les commentaires et questions adressés dans ce document servent à présenter de manière cohérente et exhaustive les différents renseignements en notre possession, ceux que vous détenez en tant que partenaire envisagé et ceux qui sont dans les mains de personnes et d'organismes clé pour la suite des choses, notamment :

- 1 - les douanes;
- 2 - les associations de transporteurs publics ou privés;
- 3 - les grandes sociétés de transport, les transitaires;
- 4 - les institutions financières;
- 5 - et divers ministères tels que ceux du commerce, de l'économie, des transports, des travaux publics, des approvisionnements gouvernementaux, de la défense, des mines.

Voici certaines questions auxquelles il faut répondre pour déterminer la quantité de produits que vous pouvez espérer vendre à profit et la meilleure façon de les vendre :

- Que prévoyez-vous vendre - un produit ou un service?
- À quel besoin ce produit ou ce service répond-t-il?
- De quelle façon répond-t-il à ce besoin?
- Qui a besoin de ce produit ou service?
- Combien de personnes achèteront ce produit ou service?
- Quels sont les avantages de ce produit par rapport à d'autres produits semblables?
- Quel prix les clients paieront-ils pour ce produit ou service et comment souvent l'achèteront-ils?
- Peut-il être produit de façon rentable?



## Pré étude de marché

### LA CLIENTÈLE

#### a) Le marché global des pneus de camions et d'autocars

1. Importations globales de pneus de 16 pouces et plus (Source la plus fiable : administration des douanes et ministère du Commerce). Les données devraient être fournies en quantité et en valeur monétaire. Si possible obtenir une ventilation par modèles de pneus.

Note : Il faudrait aussi être en mesure d'extrapoler le nombre où la valeur de pneus vendus hors taxes, c'est-à-dire sur le marché clandestin.

2. Parc de véhicules licenciés (Source la plus fiable : ministère des Transports ou de l'Industrie). Si possible isoler le nombre de camions et d'autocars de l'ensemble des véhicules automobiles.

#### b) Le gouvernement

Parc des véhicules lourds gouvernementaux : obtenir un nombre total de véhicules et si possible une répartition par types de véhicules. Si possible, obtenir le kilométrage parcouru par les véhicules gouvernementaux (certains ministères compilent ce genre de statistiques) et distinguer les véhicules de transport de ceux qui oeuvrent aux travaux publics.

Si des achats ou renouvellements importants de la flotte gouvernementale sont annoncés ou prévus, il serait bon de le spécifier afin de donner de la perspective aux données

#### c) Les grands transporteurs de marchandises

Inventaire des entreprises les plus importantes dans le marché national du transport de marchandises. Pour chacune, si possible, indiquer leur nom, leur adresse complète et surtout l'ampleur de leur flotte.

Si possible, distinguer le camionnage du vrac des autres catégories plus spécialisées comme les transporteurs d'hydrocarbures.

#### d) Les transporteurs de passagers (urbains et interurbains)

Inventaire des entreprises les plus importantes dans le marché national du transport des passagers. Pour chacune, si possible, indiquer leur nom, leur adresse complète et surtout l'ampleur de leur flotte.

Lorsque nous aurons obtenu les coordonnées des trois ou cinq entreprises nationales qui contrôlent plus de la moitié du marché, ce sera amplement suffisant pour l'instant.

Si possible, distinguer les transporteurs urbains (exemple : les cars urbains dans la métropole) des transporteurs interurbains et internationaux.

## LES PNEUS

1. Les marques de pneus de camions les plus vendues, leurs parts de marché et les prix de vente.

Si possible, indiquer les noms et les coordonnées des distributeurs.

Modèle	Quantité vendue	Part de marché (%)	Prix de vente*
11R22,5			
12R22,5			
13R22,5			
315/80R22,5			
385/65R22,5			
365/80R20			

2. Les marques de pneus de camionnettes et 4X4 les plus vendues, leurs parts de marché et les prix de vente.

Modèle	Quantité vendue	Part de marché (%)	Prix de vente*
235/85R16			
265/75R16			
225/75R16			
275/70R16			
235/75R17			

\*A noter que la situation des taxes étant fort différente d'un pays à l'autre, ne pas oublier de nous donner une ventilation des taxes applicables ou fournir des prix avant taxes.



## LA CONCURRENCE

S'il existe ou s'il a existé du rechapage de pneus, évidemment nous fournir le maximum de détails sur la situation actuelle ou passée. Par exemple :

- l'identification des entreprises de rechapage en opération : nom, adresse, année de création;
- la part de marché que les rechapeurs actifs occupent versus les pneus neufs et usagés.

## POUR COMMUNIQUER AVEC NOUS, VOUS AVEZ LE CHOIX:

Par email: [alex.afrique@alex.ca](mailto:alex.afrique@alex.ca)

Par télécopieur: 1-514-521-3949

Par téléphone: 1-514-521-8565 (Canada)  
(223) 615 16 91 (Afrique)

Par la poste: Alex pneu et mécanique / Afrique  
M. Claude Joyal, président  
5500 rue Papineau  
Montréal, QC  
H2R 2T9 Canada

