

Marketing : un atout de taille dans la conquête de nouveaux marchés

■ PAR MADAME LINE LAGACE, VICE PRÉSIDENTE,
SOUTIEN À LA CROISSANCE DES ENTREPRISES CHEZ QUÉBEC INTERNATIONAL.



Le marketing constitue un atout de taille, mais souvent négligé, dans la conquête de nouveaux territoires ou dans l'accroissement des parts de marché. Pour plusieurs, il se résume essentiellement à de la publicité. Or, le marketing embrasse plusieurs facettes importantes : la compréhension du client, de son environnement, de ses besoins et de ses attentes. Il peut en outre apporter un éclairage important quant aux nouvelles opportunités qui s'offrent ou, au contraire, lever le voile sur une menace potentielle.

Malheureusement, plusieurs entreprises font fi des avantages que procure une stratégie marketing adaptée et s'emploient à reproduire des campagnes ou des actions déjà vues. Cette méthode du « copier-coller » peut certes amener quelques résultats, mais en revanche elle ne saurait permet-

tre à l'entreprise de bénéficier des gains réels liés à une planification rigoureuse. Dans certains cas, les dommages peuvent être plus sérieux, voire critiques pour l'avenir de l'entreprise.

Lors d'un sondage publié plus tôt cette année par Québec International, 75 % des dirigeants d'entreprises ont indiqué qu'ils allaient poursuivre leurs activités en recherche et développement (R-D), alors que 39 % veulent diversifier leur marché hors Québec. De plus, 30 % ont mentionné qu'ils ont l'intention d'investir en recherche marketing, en publicité et dans leur site Internet. Lorsque l'on connaît l'importance des sommes, des efforts et des enjeux associés aux activités de R-D et à la diversification des marchés, notamment à l'international, on comprend mieux toute l'importance de planifier une stratégie marketing réussie.

418 833 4660 | ICSCSEMINAIRE.COM

**EN MODE
CHANGEMENT**

SÉMINAIRE ICSC QUÉBEC 2011

INVITATION AUX INTERVENANTS DU COMMERCE DE DÉTAIL | MARDI 4 OCTOBRE | CHÂTEAU BONNE ENTENTE | DÈS MIDI

Prévente avant le 25 septembre | Membre 65 \$ | non membre 85 \$ - Après le 25 septembre | Membre 80 \$ | non membre 100 \$ | Les taxes sont incluses dans le prix.

En collaboration avec:

ICSC CONGRÈS INTERNATIONAL DES CENTRES COMMERCIAUX

RÉGIS CÔTÉ

GARDA

GENIVAR

GDI empro

Dans ce contexte, Québec International s'est associée au Groupe Dancause afin de faire profiter les entreprises de la région d'un nouvel outil leur permettant de mieux se situer dans leur environnement marketing. Offert gratuitement, cet outil procure aux entrepreneurs la possibilité de connaître à quel point leurs processus d'affaires tiennent compte du marketing, des opportunités de marchés et de l'intelligence d'affaires. Cet outil, nommé « indice de maturité marketing » vise à établir un diagnostic de la situation des processus marketing au sein de l'entreprise. Cinq « piliers » du marketing sont évalués : l'infrastructure (organisation de l'entreprise), les rôles et les responsabilités, l'expertise, les outils d'analyse et les processus de gestion et de suivi.

Les entreprises qui ont du succès

De façon générale, une entreprise qui aura du succès dans ses marchés aura davantage tendance à :

- a) Avoir une personne responsable et imputable du marketing;
- b) Avoir une vision claire de sa stratégie marketing;
- c) Être à l'affût des tendances dans les préférences de ses clients;
- d) Avoir une bonne idée des tendances de marché d'ici les 3 à 5 prochaines années;
- e) Être en mesure d'anticiper les opportunités et les menaces qui affecteront son entreprise;
- f) Reconnaître honnêtement ses forces et ses

- faiblesses et à identifier les éléments à améliorer;
- g) Avoir un plan d'action clair, avec des objectifs précis, des échéances et des personnes responsables;
- h) Disposer d'outils de mesure de sa performance marketing.

Même si vous répondez par l'affirmative à la plupart de ces critères, il demeure pertinent d'établir au moins une fois un diagnostic de « maturité marketing ».

Pour les dirigeants d'entreprise que l'opportunité intéresse, vous pouvez répondre à un court sondage sur Internet. En retour, dans les semaines qui suivront, vous obtiendrez un diagnostic accompagné de suggestions de pistes de solutions. De plus, il sera possible de comparer les résultats obtenus avec ceux de l'ensemble des répondants.

Voici le lien pour connaître son « indice de maturité marketing » : <http://quebecinternational.ca/marketing>.

Une stratégie marketing optimale peut procurer un net avantage concurrentiel aux entreprises qui en font usage, particulièrement sur des marchés mondiaux où la compétition est féroce. En étant mieux outillés, nos entrepreneurs augmentent d'autant plus leurs chances de réussite. ☒

18%
de vos clients et prospects

RACCROCHENT

Lorsque vous les **PLACEZ** en **ATTENTE** (silence, beep-beep ou radio)

Site de connaître les **BÉNÉFICES** de la **PUBLICITÉ SAN ATTENTE TÉLÉPHONIQUE**
CONTACTEZ-NOUS

418 652-1490
514 333-6649
866 652-1490

COMPRO
1987

WWW.COMPROTEL.COM

D'ORSAY
restaurant pub européen

Côtes levées Steak frites Moules Smoked meat
Spare ribs Steak and fries Mussels Smoked meat

réservez : **694.1582**

65 rue De Buade Place de l'Hôtel-de-ville Vieux-Québec
restaurantpubdorsay.com