STRATERVAL
Intelligence de marché et stratégie dans le secteur minier

ÉVALUATION DU POTENTIEL DE MARCHÉ MINIER

Prenez vos décisions sur le marché minier en toute confiance

Avant d'engager du personnel, du capital ou de l'équipement, cernez vos possibilités de croissance et les conditions de réussite.

POUR LES FABRICANTS ET LES ENTREPRISES DE SERVICES MINIERS

Nous aidons les fabricants industriels à évaluer les applications minières de leurs produits, et les fournisseurs et entrepreneurs à explorer de nouveaux territoires ou segments de clientèle.

Les décisions que nous éclairons

01 Évaluer le potentiel

Où votre produit ou service trouve-t-il sa place? Établir une demande crédible et les clients susceptibles d'en avoir besoin.

02 Choisir votre marché

Quels territoires et segments privilégier? Évaluez les opportunités accessibles et les fournisseurs déjà en place.

03 Préparer votre entrée

Qu'est-ce qui pourrait freiner votre réussite? Examinez les approbations techniques, l'accès aux achats et les obstacles commerciaux ou opérationnels.

Ce que vous recevez

Une recommandation claire

Poursuivre, approfondir la validation, reporter ou abandonner, avec les motifs et les conditions qui justifient ce choix.

Des éléments vérifiables

Une évaluation ciblée de la demande, de la concurrence et des barrières à l'entrée, ainsi que des opportunités prioritaires et des lacunes en matière d'information.

Des prochaines étapes concrètes

Un plan de validation pour guider votre prochain engagement de ressources.

NOTRE DÉMARCHE

Sources publiques, données de votre entreprise et entretiens sectoriels convenus au mandat. Nous distinguons faits vérifiés, témoignages, estimations et questions à approfondir.

Tout au long du cycle minier

EXPLORATION / DÉVELOPPEMENT MINIER
MINES EN EXPLOITATION / PROJETS D'EXPANSION

Mines souterraines et à ciel ouvert • Produits, consommables et services connexes

Sous la direction d'Éric Paquet

Une expérience commerciale chez Epiroc, Jennmar et Onix : produits miniers, développement de réseaux de distribution et ventes internationales.

Parlons de votre prochaine décision

Un produit ou service ciblé. Un territoire convenu. Une portée, un échéancier et des honoraires fixes établis avant le démarrage.