

**TC CAPITAL**
RESEARCH

EXEMPLE DE DÉMONSTRATION FICTIF

RAPPORT D'ANALYSE DU MARCHÉ LOCAL

Préparé pour Northstar Roofing

Marché de la toiture résidentielle du Grand Montréal

Date du rapport	Août 2026
Marché analysé	Grand Montréal - toiture résidentielle
Portée de la recherche	Six concurrents fictifs et signaux illustratifs tirés de données publiques
Objectif	Démontrer la structure et la valeur décisionnelle d'un rapport de TC Capital

Avis important concernant l'exemple

Toutes les entreprises, mesures, conclusions et recommandations de ce document sont fictives et servent uniquement à démontrer le livrable prévu. Un rapport client serait préparé expressément pour le marché réel du client à partir de renseignements accessibles au public et de données approuvées par le client.

TC Capital Research transforme des renseignements de marché fragmentés en un rapport décisionnel concis. L'objectif n'est pas de produire un amas de données génériques, mais de déterminer ce qui compte, d'expliquer les éléments probants, de présenter les limites et de recommander un petit nombre de prochaines actions pratiques.

Sommaire décisionnel

Conclusion principale

Northstar semble crédible, mais son positionnement est insuffisamment distinct. L'entreprise n'a pas besoin de devenir le couvreur le moins cher. Elle doit présenter des preuves plus claires, une offre plus précise et un meilleur système de génération d'avis afin que les clients potentiels puissent justifier leur choix face à des concurrents mieux connus.

Trois décisions à prendre maintenant

Décision	Action recommandée
1. Adopter une promesse plus précise	Mettre de l'avant une offre d'« évaluation de toiture en 48 heures avec options écrites » plutôt qu'un message général de services complets.
2. Renforcer les preuves visibles	Mettre en place une demande d'avis systématique après chaque chantier et publier trois études de cas détaillées.
3. Protéger le prix	Intégrer l'inspection, la documentation et le suivi à l'offre afin de concurrencer sur la confiance plutôt que sur un prix d'appel bas.

Ce que les éléments probants indiquent

- Les chefs de file ne gagnent pas uniquement grâce au prix. Leur avantage public repose sur les preuves : volume d'avis, photos de projets convaincantes et promesses de service précises.
- Le message actuel de Northstar est assez général pour être interchangeable avec celui de dizaines de concurrents.
- Les préoccupations des clients se concentrent sur le délai de réponse, les coûts imprévus, la propreté du chantier et le suivi après les travaux. Il s'agit d'occasions de positionnement, pas seulement de questions opérationnelles.
- La mesure la plus défendable à court terme consiste à renforcer la confiance et la clarté avant d'augmenter les dépenses publicitaires.

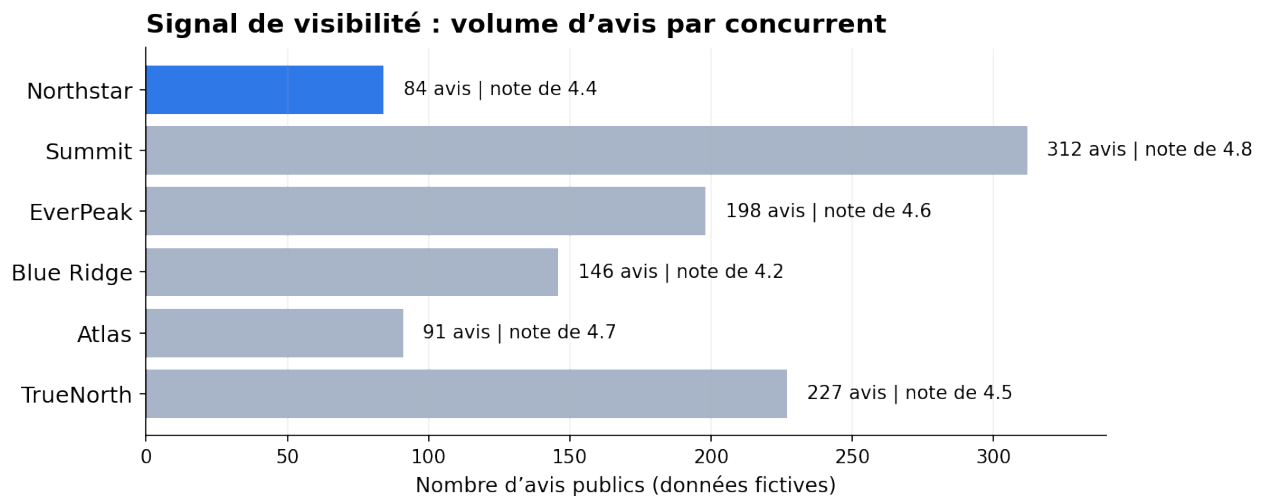
Niveaux de confiance et limites

Constat	Confiance	Justification
Écart d'avis	Élevée	Directement visible dans le nombre et la récence des avis publics.
Écart de positionnement	Élevée	Langage générique répété sur les sites des concurrents.
Perception du prix	Moyenne	Le prix est déduit de signaux d'offres publiques, et non de soumissions privées.
Niveau de demande	Faible	Les données Web publiques ne suffisent pas à établir la demande locale réelle ni les taux de conversion.

Paysage concurrentiel

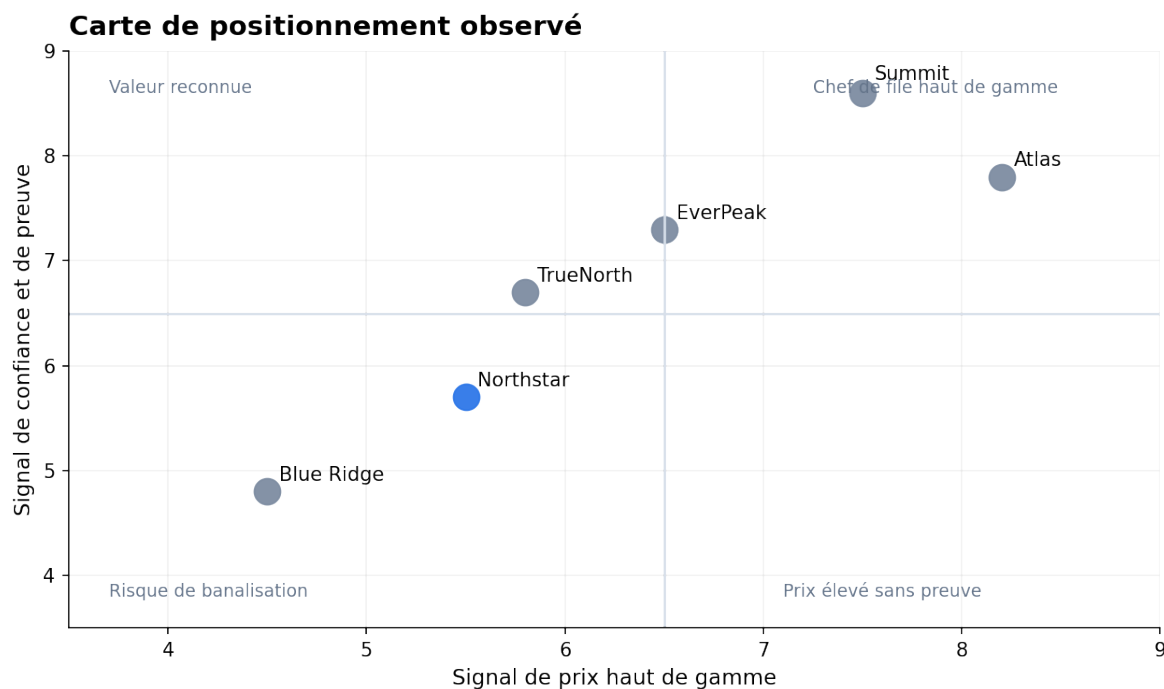
Le tableau ci-dessous montre le type de comparaison concurrentielle inclus dans un rapport complet. L'objectif est de relever des différences significatives, et non d'attribuer une note artificielle.

Entreprise	Positionnement public	Force visible	Faiblesse observée	Conséquence
Summit Roofing	Spécialiste haut de gamme	Preuves, avis et études de cas soignées	Ton moins accessible	Affirmer son expertise sans imiter un ton trop corporatif.
EverPeak Exteriors	Entreprise axée sur la rapidité	Promesse de réponse précise	Offre perçue comme transactionnelle	Combiner rapidité et meilleure explication.
Blue Ridge Roofing	Option locale abordable	Clarté du prix	Peu de preuves et site désuet	Éviter de concurrencer ici sur le prix.
Atlas Roof Systems	Haut de gamme technique	Certifications et processus détaillé	Processus de demande complexe	Simplifier les explications et la prise de contact.
TrueNorth Roofing	Confiance de proximité	Forte présence communautaire	Pages de services inégales	Être plus systématique et complet.
Northstar Roofing	Services complets généralistes	Base crédible et ton personnel	Promesse générique et volume d'avis modeste	Préciser l'offre et renforcer les preuves.



Interprétation : dans cet exemple fictif, la note de Northstar est crédible, mais son volume d'avis plus faible réduit sa visibilité et crée un désavantage de confiance avant même qu'un client potentiel demande une soumission.

Analyse du positionnement et de l'offre



Cette carte est indicative. Elle combine les signaux de preuve visibles et les indices publics de positionnement de prix; il ne s'agit pas d'une estimation financière ni d'une estimation de part de marché.

Risque du message actuel

Positionnement interchangeable

« Travail de qualité, service fiable et soumissions gratuites » est crédible, mais aussi très courant. Les clients potentiels ne peuvent pas facilement expliquer pourquoi Northstar est le meilleur choix; le prix et le nombre d'avis prennent donc davantage d'importance.

Offre principale recommandée

Élément	Formulation recommandée
Nom de l'offre	Évaluation de toiture en 48 heures
Promesse	Une évaluation documentée de la toiture avec des options claires : réparer, surveiller ou remplacer.
Mécanisme de preuve	Photos, constats écrits et recommandations pour les prochaines étapes.

Hiérarchie du message

- Titre : Sachez ce dont votre toiture a besoin avant de vous engager dans un projet important.
- Appui : Recevez une évaluation documentée, des photos et des options claires dans les 48 heures suivant l'inspection.
- Preuves : Présentez les certifications, des exemples de projets, des avis récents et le processus exact d'évaluation.
- Appel à l'action : Demandez votre évaluation de toiture.

Analyse des avis clients

Un rapport complet de TC Capital regroupe les thèmes des avis publics du client et des concurrents. L'objectif est de repérer les préoccupations récurrentes et les lacunes de service qui peuvent guider les opérations et le positionnement.

Thème	Fréquence observée	Ce que les clients valorisent	Réponse recommandée
Délai de réponse	Élevée	Accusé de réception rapide et horaire clair	Publier une norme de réponse et automatiser l'accusé de réception.
Coûts imprévus	Élevée	Options expliquées avant le début des travaux	Utiliser une portée écrite précisant les hypothèses et les exclusions.
Propreté du chantier	Moyenne	Respect de la propriété et du voisinage	Ajouter une liste de vérification visible pour le nettoyage.
Preuves photographiques	Moyenne	Comprendre le problème	Inclure une documentation avant-après.
Suivi	Moyenne	Confiance après le paiement	Planifier un appel de clôture documenté.

Recommandation pour le système d'avis

1. À la fin des travaux

Confirmer la satisfaction et régler les problèmes avant de demander un avis.

2. Dans les 24 heures

Envoyer un lien direct accompagné d'un court message personnel.

3. Après 4 jours

Envoyer un seul rappel courtois si aucun avis n'a été publié.

4. Chaque mois

Choisir un projet terminé pour une étude de cas avec photos et autorisation.

Plan d'action de 90 jours

Priorité	Échéancier	Action	Responsable	Mesure
1	Semaine 1	Remplacer le message général de la page d'accueil par l'offre d'évaluation de toiture en 48 heures.	Propriétaire + Web	Conversion des demandes
2	Semaines 1-2	Créer le modèle d'évaluation écrite et la liste de vérification photo.	Opérations	Uniformité de la livraison
3	Semaines 2-4	Mettre en œuvre le processus de demande d'avis pour chaque chantier terminé.	Administration	Nouveaux avis/mois
4	Mois 2	Publier trois études de cas présentant la portée, les photos et le résultat.	Responsable	Consultations des études de cas
5	Mois 3	Tester une petite campagne locale seulement après la mise en ligne de l'offre et des preuves.	Marketing	Demandes qualifiées

Mesures recommandées

Mesure	Définition
Taux de demandes qualifiées	Pourcentage des demandes Web correspondant à la zone de service et au type de projet.
Conversion soumission-contrat	Contrats obtenus divisés par le nombre de soumissions écrites.
Taux d'obtention d'avis	Avis reçus divisés par les demandes d'avis envoyées.
Délai de réponse	Délai médian entre la demande et la première réponse humaine.
Compréhension du prix	Mesure dans laquelle les clients comprennent la fourchette, les hypothèses et la prochaine étape.

Ne pas automatiser pour l'instant

Exécuter les 30 premiers jours manuellement. L'objectif est d'apprendre quelles preuves, formulations et étapes de suivi modifient réellement le comportement des clients avant d'acheter d'autres logiciels ou d'augmenter les dépenses publicitaires.

Méthode de recherche et normes du livrable

Sources généralement examinées

- Site Web du client, pages d'offres et profils publics sur les médias sociaux.
- Sites des concurrents, pages de services, offres publiques et signaux publicitaires.
- Profils publics d'entreprise, volume et récence des avis ainsi que thèmes récurrents.
- Résultats de recherche publics, répertoires locaux et signaux de positionnement observables.
- Contexte, contraintes et priorités commerciales fournis par le client, lorsque disponibles.

Ce que fait le rapport

- Organise des renseignements publics fragmentés dans un format prêt à soutenir une décision.
- Distingue les éléments probants directs des inférences et indique le niveau de confiance.
- Détermine un petit nombre d'actions pratiques liées à des résultats mesurables.
- Présente les limites au lieu de prétendre que les renseignements publics révèlent les revenus, les conversions ou la part de marché privés.

Ce que le rapport ne fait pas

- Il ne fournit aucun conseil juridique, comptable, fiscal, financier ni autre conseil professionnel réglementé.
- Il ne garantit aucun revenu, client potentiel, classement, part de marché ni résultat commercial.
- Il ne présente pas les prix, la demande ou la performance déduits des concurrents comme des faits vérifiés.
- Il ne remplace pas les entrevues avec les clients, l'analyse financière interne ni la diligence professionnelle lorsqu'elles sont requises.

Livrable pilote

Rapport d'analyse du marché local - projet pilote à 269 \$ CA

Un marché local défini, de cinq à dix concurrents pertinents, une analyse des avis et du positionnement, les lacunes, les risques et trois actions prioritaires. Comprend un appel stratégique privé de 20 minutes dirigé par le fondateur afin d'interpréter les constats et de convenir des premières actions. Livraison visée dans les cinq jours ouvrables suivant la confirmation de la portée de recherche. La portée finale est convenue avant le paiement.

Prochaine étape

Demandez un rapport pilote à 269 \$ CA sur tc-capital.ca. TC Capital examinera l'entreprise, le territoire et la question de recherche avant d'accepter le projet. Le rapport terminé est suivi d'un appel stratégique privé de 20 minutes dirigé par le fondateur pour revoir les constats et prioriser les premières actions. Si les renseignements publics disponibles sont insuffisants pour produire un rapport utile, le projet ne sera pas accepté.

TC CAPITAL RESEARCH | DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES. PAS DES SUPPOSITIONS.