

Évaluer son potentiel sur le marché visé

Maintenant que le travail préparatoire a été réalisé, un délégué commercial à l'étranger prendra la relève pour évaluer votre potentiel sur le marché visé. Le SDC vous aidera à :

- *Acquérir des renseignements stratégiques*
Approfondissez vos connaissances d'un segment de marché particulier pour réussir à y faire votre percée. Nous vous fournirons les renseignements les plus récents concernant le marché visé : réglementation et obstacles qui encadrent le processus d'accession à un nouveau marché dans une région donnée, informations sur les débouchés potentiels, etc. Bref, le SDC est une fenêtre privilégiée sur ce qui se passe dans votre secteur d'activité.
- *Optimiser votre stratégie de développement des marchés*
Profitez-vous pleinement des possibilités qui existent dans vos marchés visés? Que vous exportiez, investissiez à l'étranger ou que vous soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous sommes là pour vous aider à améliorer votre stratégie de développement des marchés.

« La compréhension du contexte commercial chinois et la recherche de partenaires et de clients potentiels représentaient de grands défis. Il nous fallait accéder au marché et acquérir les connaissances en fonction de notre stratégie. »

Octasic a communiqué avec le SDC qui lui a fourni les renseignements pertinents sur les territoires à exploiter et la clientèle qu'il voulait atteindre. Le SDC lui a recommandé de participer aux salons commerciaux et à d'autres activités menées par l'industrie afin de promouvoir ses produits.

Munie de ces informations détaillées, l'entreprise a obtenu deux contrats dans son marché cible. Le marché chinois représente désormais près de 48 % de ses revenus.

« Sans le SDC, nous en serions peut-être encore au stade des essais et erreurs plutôt que de nous concentrer sur des débouchés réels. Nous avons connu le succès beaucoup plus tôt en collaborant avec notre délégué commercial. »