



es délégués commerciaux

Pour assurer la crédibilité de votre entreprise et pour que votre première demande de service donne les résultats escomptés, fournissez-nous de l'information détaillée en utilisant les questions suivantes :

- En quoi votre entreprise et votre produit ou votre service sont-ils uniques ou particuliers ?
- Qui sont les utilisateurs de votre produit ou service ? Qui sont vos clients au Canada et à l'étranger, et quelle est votre méthode de vente ?
- Quels pays ou régions ciblez-vous et pourquoi ? Que savez-vous déjà de ces marchés-cibles ?
- Prévoyez-vous exporter, conclure un accord de licence, négocier une coentreprise ou investir sur ce marché ?
- Quel est le profil type de l'acheteur, distributeur, agent ou partenaire que vous recherchez sur le marché-cible ?
- Quand projetez-vous effectuer un voyage d'affaires dans le pays du marché-cible ? Prévoyez-vous adapter la documentation sur vos produits ou services en fonction de ce marché ?

Si vous avez déjà fourni cette information en vous inscrivant à WIN Exports, la base de données sur les clients du Service des délégués commerciaux, dites-le à votre délégué commercial.

Soyez fier de vos réalisations !

Si vous venez de conclure un contrat avec une entreprise canadienne bien connue, faites-le savoir à votre délégué commercial. Cela peut être d'intérêt pour les acheteurs étrangers, qu'ils soient à Atlanta ou à Zagreb.

Pourquoi il nous faut toute cette information?

Mettez-vous à la place de l'acheteur

« Pourquoi faire venir ma marchandise de si loin ? Pourquoi choisir un fournisseur canadien ? » Les acheteurs sur votre marché-cible se poseront ces questions. Puisque vous êtes nouveau sur ce marché, il vous faudra les convaincre de faire affaire avec vous, plus que ce ne serait le cas auprès d'un acheteur canadien.

Mettez-vous à la place du délégué commercial

Une demande de service peu détaillée et présentée en seulement trois lignes entraîne ses propres conséquences : si nous n'avons pas toute l'information voulue sur votre entreprise, nous ne pouvons pas la faire connaître à vos acheteurs potentiels. Vous devez donc fournir des renseignements détaillés à votre délégué commercial.

Et ne craignez rien : nous respectons la confidentialité de toutes les demandes.

Qui vous répondra?

Votre délégué commercial communiquera avec vous dans les cinq jours ouvrables. La plupart du temps, ce n'est pas un Canadien qui vous répondra. Plus de la moitié des 500 délégués commerciaux qui travaillent à l'étranger sont des spécialistes sectoriels embauchés pour la connaissance qu'ils ont de leur pays. Vous aussi pouvez bénéficier

Démarquez-vous !

Pour réussir votre entrée sur un nouveau marché étranger, vous devez y assurer la crédibilité de votre entreprise. Faites-le d'abord auprès de votre délégué commercial.

de leur connaissance du marché et de leurs précieuses relations d'affaires.

Comment nous contacter?

Notre site Web constitue la façon la plus économique et la plus facile de communiquer avec nous. Allez à www.infoexport.gc.ca.

Faites-nous part de vos commentaires et suggestions en composant le **1 888 306-9991**.

