

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.

« Nous savions qu'il faudrait régler la question de la culture d'entreprise et en avons appris le plus possible sur le protocole, les politiques et la stabilité du climat politique. Mais cela n'a pas été facile. Le SDC a réussi à recueillir de l'information plus détaillée et plus pertinente. »

Grâce au partage des connaissances du SDC du marché indonésien, Loyalist Forest Products va maintenant chercher environ 2,5 millions de dollars par année grâce à son contrat en Indonésie.

« Le délégué commercial nous a assurés que nous pouvions réussir, qu'il existe des mécanismes en place et des connaissances acquises pour s'implanter efficacement dans de nouveaux marchés. C'est gratifiant de savoir que mon pays m'appuie dans mes démarches de développement commercial. »