

Se préparer à relever les défis des marchés mondiaux

Lorsqu'on s'apprête à percer un nouveau marché, il est essentiel d'être bien préparé. En contactant un bureau régional du SDC, vous rencontrerez un délégué commercial au Canada qui vous aidera à :

- *Déterminer si vous êtes compétitif à l'étranger*
Êtes-vous prêt à rivaliser sur les marchés mondiaux? Nous vous guiderons à cet effet en mesurant votre degré de préparation au moyen d'une auto-évaluation.
- *Choisir un marché*
Vous ne savez pas quel marché viser? Nous vous aiderons à identifier les marchés les plus porteurs pour votre entreprise.
- *Obtenir des renseignements sur les marchés et l'industrie*
Le moment est venu de recueillir des renseignements généraux sur le marché géographique et l'industrie dans lesquels vous œuvrez. Nous avons des renseignements à jour sur les foires commerciales, les conférences techniques et les colloques auxquels vous devriez assister.
- *Améliorer votre stratégie commerciale internationale*
La clé du succès sur les marchés mondiaux consiste en un solide plan d'affaires. Que vous vendiez un produit ou un service, investissiez à l'échelle mondiale ou soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous pouvons vous aider à étendre vos opérations à l'étranger.

« Le SDC nous a transmis ses connaissances au sujet des tendances et des pratiques locales et nous a également mis au fait de la pratique des affaires et de l'étiquette japonaises, ce qui s'est avéré très utile. »

À Tokyo, la société Foxy a fait l'objet d'une entrevue qui a été publiée dans un magazine de mode haut de gamme. Les designers ont par la suite rencontré plusieurs distributeurs. Et le déclic se fit. Les designers vendent désormais leurs produits dans les boutiques japonaises.

« Le SDC nous a donné la confiance nécessaire pour plonger dans le commerce international. Nous travaillons dorénavant avec des distributeurs au Royaume-Uni, en Australie et en Israël. Qu'importe notre destination, nous avons pris l'habitude de visiter d'abord et avant tout le bureau régional du SDC. »