

## Points de promotion

---

(Veuillez élaborer sur cinq ou six atouts de votre société et de ses produits qui sont susceptibles de susciter l'intérêt d'agents éventuels. Par exemple, « notre société est le plus grand fabricant de machines pour la coupe du bois en Amérique du Nord. Nos machines sont utilisées par 75 % des 100 plus importantes entreprises de bois du monde. La cueilleuse mécanique que nous désirons exporter en Australie est dotée d'une capacité unique pour cueillir l'eucalyptus ».)

---

## Concurrence

---

(Veuillez dresser la liste des marques de commerce, des raisons sociales, de la ville et du pays de vos principaux concurrents. Ces renseignements nous permettront d'éviter d'envoyer la documentation sur votre produit à des sociétés qui représentent déjà vos concurrents, et également de vous fournir des renseignements sur leur situation.)

---

## Prévisions du marché

---

Veuillez dresser la liste de vos prévisions de ventes pour les trois prochaines années. Dressez une liste détaillée des principaux secteurs industriels et clients visés. Par exemple, les communications ferroviaires et les ingénieurs de signalisation qui exploitent des réseaux d'auto-messagerie et de données privés.

---

## Observations

---

---

---

---

---