

## 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'accèsion 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.

divers produits de productivité élevée et des produits de santé animale, mais le SDC nous a indiqué les stratégies les plus profitables selon les perspectives de marché. »

Grâce aux informations privilégiées du SDC, la société biotechnologique a réussi à entrer sur les marchés sud-américains, asiatiques et australiens.

« Le SDC nous aide à mieux comprendre la culture et les pratiques commerciales de chacun des marchés et à trouver des occasions d'affaires et de partenariat de façon plus efficace. Avec ces renseignements, nous pouvons évaluer les avantages que nous procure chacun des marchés et nous concentrer sur les principaux débouchés offerts par chacun d'eux. Par exemple, nous nous procurons maintenant les matières premières en Amérique du Nord et du Sud alors que nous vendons les produits finis à valeur ajoutée au Chili et en Asie du Sud-Est. »