



## 2.3 Autres sources d'information et bases de données

Vous désirerez peut-être effectuer davantage de recherches dans d'autres bases de données ou à partir d'autres listes d'entreprises. Cependant, si vous avez recours à d'autres listes ou bases de données, il est probable que ces dernières ne contiennent pas de renseignements particuliers ou personnalisés sur les activités de l'entreprise, renseignements dont vous avez besoin pour établir un contact personnalisé.

Parmi les autres sources d'information auxquelles vous pourriez avoir recours, notons les suivantes :

- ◆ les listes d'entreprises des partenaires clients (p. ex. Le Réseau des entreprises canadiennes de Strategis, AAC);
- ◆ les listes d'invitation d'Équipe Canada de la Direction d'Équipe Canada;
- ◆ des listes d'entreprises rencontrées dans le cadre du programme de sensibilisation;
- ◆ les listes d'associations bilatérales (comme celle de la Chambre de commerce Canada-Allemagne);
- ◆ des listes d'associations commerciales (il est peu probable que ces associations fournissent de l'information sur les activités et les intérêts de leurs membres);
- ◆ des contacts avec des filiales, des associés, des partenaires et des distributeurs canadiens dans votre marché;
- ◆ des listes achetées (p. ex. Info-Canada, Dun&Bradstreet);
- ◆ des contacts personnels;
- ◆ Si vous êtes à l'étranger, les bureaux régionaux peuvent disposer d'information sur une entreprise canadienne qui a démontré de l'intérêt envers votre marché, et constituer une excellente source d'information.
- ◆ Il en va de même pour les bureaux régionaux, qui peuvent bénéficier de l'information fournie par les missions au sujet des marchés d'intérêt de leurs clients.

### Exemple d'une mission

En effectuant une recherche sur toutes les entreprises au Canada inscrites auprès du DCV intéressées par le marché, on a obtenu 62 entreprises, dans les secteurs suivants :

◆ Technologies de l'information et des communications	15
◆ Aérospatiale et défense	3
◆ Agriculture, aliments et boissons	7
◆ Industrie automobile	1
◆ Construction et matériaux de construction	6
◆ Arts et industries culturelles	6
◆ Services et projets d'immobilisation	3
◆ Environnement	4
◆ Industries de la santé	9
◆ Pétrole et gaz	2
◆ Tourisme	6

En raison de la charge de travail des agents, la mission a limité l'IAC aux 50 entreprises ayant le plus grand potentiel de réussite dans le marché, sans égard au secteur.

Souvenez-vous qu'il vous sera bien plus difficile de personnaliser vos contacts si vous utilisez certaines de ces sources. Pour réussir une IAC, il est important de mettre l'accent sur la personnalisation, et il est souvent mieux d'approfondir quelques contacts, même peu nombreux.