

Grâce à ses quelque 500 professionnels du commerce en poste dans 140 villes du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada a aidé des milliers d'entreprises à percer sur les marchés étrangers.

Et vous, comment pouvons-nous vous aider?

Votre entreprise est-elle prête à se lancer sur les marchés d'exportation? Ou êtes-vous un exportateur canadien qui a de l'expérience sur la scène internationale et cherche à pénétrer de nouveaux marchés? Que vous soyez nouveau ou expérimenté dans le domaine, vous pouvez bénéficier de nos six services de base offerts gratuitement dans tous nos bureaux à l'étranger :

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontres personnelles
- Dépannage

Communiquer avec le Service des délégués commerciaux, c'est tirer parti d'un réseau international de professionnels et établir un partenariat sur lequel vous pourrez compter au fur et à mesure que votre entreprise fera sa marque sur les marchés étrangers.

Voici le premier d'une série d'articles qui vous présenteront plus en détails les services de base que le Service des délégués commerciaux offre aux gens d'affaires canadiens qui, comme vous, souhaitent élargir leurs horizons. Cliquez... et tirez parti de nos services au www.infoexport.gc.ca

Pas facile d'évaluer vos chances de réussite à l'étranger? Un Aperçu du potentiel de marché peut vous aider

Vous avez étudié et choisi des marchés-cibles pour vos produits et services? Nous pouvons vous aider à décider lequel est le meilleur pour vous.

Vous êtes prêt à vous lancer sur la scène internationale. Vous avez fait vos recherches et avez choisi un marché-cible pour votre entreprise. Le temps est venu d'entrer en contact avec le Service des délégués commerciaux du Canada. Nos agents en poste dans le marché que vous ciblez peuvent vous aider à déterminer si vous avez fait le bon choix.

Demandez-leur de vous fournir un **Aperçu du potentiel de marché**, qui consiste en une brève évaluation du potentiel de votre entreprise sur le marché ciblé.

En quoi un Aperçu du potentiel de marché peut-il m'être utile?

Un **Aperçu du potentiel de marché** peut vous aider à évaluer et à confirmer votre choix de marché-cible et votre stratégie d'accès à ce marché. Si vous êtes un nouvel exportateur, vous pourriez avoir besoin de conseils afin de faire un choix, souvent difficile, entre les marchés sur lesquels ont porté vos recherches. Si vous avez de l'expérience sur les marchés d'exportation, vous souhaitez peut-être en savoir davantage sur de nouveaux marchés où vous pourriez faire des affaires. Que vous soyez nouveau ou expérimenté sur la scène internationale, un **Aperçu du potentiel de marché** vous donnera accès à l'expérience et aux connaissances qu'ont nos agents des marchés choisis afin de vous aider à prendre la bonne décision.

À quel moment dois-je demander un Aperçu du potentiel de marché?

Un **Aperçu du potentiel de marché** est habituellement le premier service dont souhaitent bénéficier les entreprises canadiennes quand elles font affaire avec le Service des délégués commerciaux. Ce service vous sera véritablement profitable si vous êtes prêt à exporter vos produits ou services, mais ne savez pas si le marché que vous avez identifié est approprié à vos besoins et attentes.

Avant de demander à l'un de nos agents en poste à l'étranger de vous fournir un **Aperçu du potentiel de marché**, il vous faudra faire le maximum possible pour préparer votre entreprise aux risques et contraintes auxquels font face les exportateurs. Vous devrez aussi avoir sélectionné un ou plusieurs marchés-cibles qui pourraient être intéressants pour vos produits ou services et avoir discuté de vos plans avec des experts en matière d'exportation d'Équipe Canada inc ou du Centre de commerce international de votre province.

Quelle type d'information comprend un Aperçu du potentiel de marché?

Un **Aperçu du potentiel de marché** peut contenir :

- une évaluation du potentiel de votre entreprise sur le marché ciblé;

- des conseils éclairés tirés de l'évaluation qu'a fait notre agent des tendances actuelles et de l'évolution du marché;
- des conseils stratégiques sur les méthodes à privilégier pour percer sur le marché, notamment en ce qui concerne le positionnement de votre marque de commerce;
- des renseignements sur les principaux obstacles, la réglementation et les accreditations nécessaires;
- un aperçu des courants émergents et des politiques en cours;
- des détails sur les événements à venir, dont les foires commerciales, les conférences ou les missions commerciales;
- des suggestions sur les prochaines étapes à suivre pour assurer votre réussite sur le marché choisi.

Cliquez... et tirez parti de nos études de marché et de notre réseau de professionnels au

www.infoexport.gc.ca

Quels renseignements dois-je fournir aux agents en poste pour obtenir un Aperçu du potentiel de marché?

Pour bien répondre à vos besoins, nos agents en poste à l'étranger doivent connaître votre entreprise et vos plans de marketing sur les marchés extérieurs. Au moment où vous ferez une demande pour un **Aperçu du potentiel de marché**, ils vous poseront quelques questions qui pourraient fort bien être celles des clients ou des contacts étrangers :

- En quoi votre entreprise et votre produit, ou votre service, sont-ils uniques ou particuliers?
- Qui sont les utilisateurs de votre produit ou service? Qui sont vos clients et quelle est votre méthode de vente?
- Quels pays ou régions ciblez-vous et pourquoi? Que savez-vous déjà de ces marchés-cibles?

**Vous êtes prêt à partir à la conquête des marchés du monde?
Un Aperçu du potentiel de marché peut vous aider à décider où mettre le cap.**

« DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontres personnelles
- Dépannage

Publié par la Direction du marketing, Service des délégués commerciaux (TCW)