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.

entreprise et ont fait valoir le talent de nos employés, en plus de créer un engouement pour l'industrie du jeu vidéo à Vancouver. »

En moins de trois ans, Threewave est passé de 12 employés à plus de 75, et a multiplié ses revenus par quatre. Un tel succès aurait été impensable sans le SDC. Ce service a offert son soutien aux employés tout au long des études de marché et leur a permis de rencontrer des représentants de l'industrie provenant des États-Unis, de l'Europe et de l'Asie.

« Le SDC a renforcé notre crédibilité lors des événements, notamment aux yeux des représentants américains et européens de l'industrie. En plus de nous avoir donné la chance de rencontrer des contacts intéressants, le SDC nous a assurément permis d'en apprendre davantage sur les différents marchés qui nous intéressent. »