



18 décembre 1998

Services aux entreprises - Recherche de contacts clés

➤ [Lettres types](#)
➤ [Cas](#)

Il s'agit :

- d'une aide au client qui recherche des personnes pouvant lui fournir de l'information supplémentaire sur le marché en réponse à sa demande;
- d'une liste restreinte de personnes-ressources fiables présentes sur le marché local et avec lesquelles votre client peut peaufiner et mettre en oeuvre sa stratégie d'entrée sur le marché.

Il ne s'agit pas :

- sauf si le client l'a demandé, d'une longue liste d'entreprises tirées de répertoires, de bases de données, de pages jaunes ou d'autres sources puisqu'une telle liste, qui pourrait être utile, n'aurait cependant pas été vérifiée.

Une recherche de contacts clés donne lieu à la production d'une liste de personnes-ressources sur le marché-cible qui possèdent les connaissances dont le client a besoin pour peaufiner et mettre en oeuvre sa stratégie d'entrée sur le marché. Cette liste peut comprendre :

- des acheteurs et partenaires potentiels;
- des agents et des représentants de fabricants;
- des distributeurs et des importateurs;
- des experts-conseils et des comptables;
- des représentants gouvernementaux;
- des associations et des chambres de commerce;
- des transitaires;
- des avocats et des agents de brevets;
- des sources de technologie;
- des institutions financières.

Faites savoir à l'avance au client s'il doit payer des frais pour l'accès à des bases de données spécialisées.

Que vous faut-il de la part du client?

Une réponse brève mais claire aux questions suivantes, fournie directement par l'entreprise ou obtenue au moyen d'une recherche dans WIN ou sur le site Web de l'entreprise.

1. Prévoyez-vous exporter, conclure un accord de licence, négocier une coentreprise ou investir sur le marché?
2. Quel est le profil type de l'acheteur, distributeur, agent ou partenaire que vous recherchez sur le marché-cible?
3. Qui sont les utilisateurs de votre produit ou service? Qui sont vos