

## Le Service des délégués commerciaux du Canada

### Aperçu du potentiel de marché : se lancer ou ne pas se lancer

Le Service des délégués commerciaux du Canada offre les six types de services suivants, partout au monde :

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements pour les visites
- Rencontre personnelle
- Dépannage

Voici le premier d'une série d'articles donnant plus de détails sur chacun de ces services.

Se lancer ou ne pas se lancer, voilà la grande question. Vous trouverez peut-être votre réponse grâce au service **Aperçu du potentiel de marché**.

Vous êtes bien préparé. Vous avez exploité les études de marché et autres ressources mises à votre disposition par Équipe Canada inc. Vous avez cherché conseil auprès d'exportateurs qui ont fait leurs preuves par l'entremise de votre association professionnelle. Vous connaissez bien les exigences et les risques associés au commerce international. Et selon les résultats de vos recherches, il y a un marché-cible intéressant pour votre produit ou votre service. Vous voilà prêt et impatient de faire votre entrée sur ce marché étranger.

Mais avant de prendre votre décision finale, vous aimeriez bien que quelqu'un confirme que votre projet se tient, qu'on vous rassure en vous disant que vous avez choisi le marché qui convient. Ou peut-être hésitez-vous entre deux ou trois marchés étrangers qui vous semblent prometteurs d'après vos recherches? Quelle sera votre prochaine étape?

Il est temps de vous adresser au Service des délégués commerciaux du Canada et de demander un **Aperçu du potentiel de marché**.

En gros, l'aperçu du potentiel de marché est une évaluation condensée de votre potentiel sur le marché-cible choisi. Nos délégués à l'étranger ont des connaissances ainsi qu'une expérience des marchés locaux qui pourraient vous être très utiles, pour vous aider à répondre à la question : « se lancer ou ne pas se lancer ».

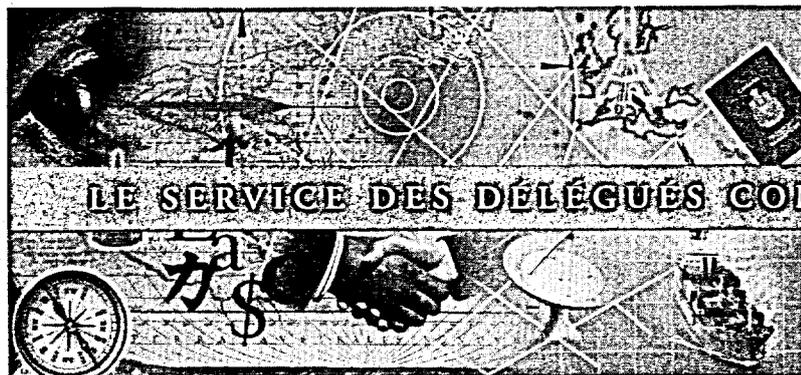
Un aperçu du potentiel de marché peut comprendre :

- une évaluation de votre potentiel sur le marché;
- des conseils sur la façon de faire des affaires sur le marché;
- des renseignements sur les principaux obstacles, la réglementation et les accréditations nécessaires;
- des renseignements sur les événements à venir (foires commerciales, conférences, colloques, missions commerciales);
- des suggestions sur les étapes ultérieures.

Pour que cette information réponde vraiment à vos besoins, nos délégués ont besoin d'en savoir plus sur vous et vos projets. Pour vous aider, voici des questions typiquement posées par les acheteurs et les intéressés 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 au Canada et à l'étranger, et quelle est votre méthode de vente?
- Quels pays ou régions (p. ex. le nord-ouest des États-Unis) ciblez-vous et pourquoi? Que savez-vous déjà de ces marchés-cibles?

Si vous êtes prêt à lancer votre entreprise dans le monde, un aperçu du potentiel de marché peut vous aider à décider où dans le monde débiter l'aventure.



**Vers de nouveaux horizons**

**LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA**

- Aperçu du potentiel du marché
- Renseignements pour les visites
- information sur les entreprises locales
- Recherche de contacts clés
- Rencontre personnelle
- Dépannage