

## 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.

que nous avons étudié d'autres options et avons découvert que nous pouvions vendre nos œuvres en participant à des foires à l'extérieur du pays, telles que la foire de Boston. »

À cette foire, la galerie d'art Peter Buckland a fait ses frais, réalisé un profit et fait sensation auprès du public.

« Le SDC nous a aidés en ce qui a trait aux préparatifs de notre première participation à la foire. Ceux-ci s'avèrent probablement l'un des aspects les plus exigeants lorsqu'on s'apprête à entrer sur le marché américain. Les services offerts par le SDC sont très utiles, en particulier au cours de la première ou des deux premières années de votre entrée sur le marché, car c'est alors que vous êtes le plus vulnérables. »