

# Le Service des délégués commerciaux du Canada

Voici le deuxième d'une série d'articles qui présentent la liste des services offerts à l'étranger, publiée récemment par le Service des délégués commerciaux du Canada.

## Recherche de contacts clés Comment trouver les intervenants clés dans votre marché cible

Par les seuls moyens de la recherche et de la préparation, les entreprises canadiennes peuvent souvent arriver au seuil d'un marché étranger prometteur. Mais franchir ce seuil et établir une solide présence dans un marché étranger peuvent dépendre de la qualité de l'aide apportée par des intervenants clés dans le marché cible. Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) peut vous aider à trouver ces intervenants clés.

En tant que nouveau venu à l'étranger, vous devrez établir des contacts et nouer des relations d'affaires avec des personnes bien informées dans le marché cible. Des intervenants clés qui connaissent le contexte local peuvent fournir le genre de renseignements propres au marché dont vous aurez besoin pour raffiner et mettre en œuvre votre stratégie d'entrée.

À votre demande et une fois que vous aurez examiné les renseignements disponibles au Canada, les agents du SDC en poste à l'étranger pourront vous fournir une liste personnalisée de contacts fiables susceptibles de vous aider à pénétrer et à développer le marché local. Cette liste peut comprendre :

- des acheteurs, des partenaires éventuels,
- des agents, des représentants de fabricants,
- des distributeurs, des importateurs,
- des experts-conseils, des comptables,
- des agents gouvernementaux,
- des associations, des chambres de commerce,
- des transitaires,
- des avocats, des agents de brevets,
- des sources de technologies,
- des institutions financières.

Pour que la liste soit utile et aussi adaptée à vos besoins qu'il est possible, nos agents doivent connaître votre entreprise et vos plans d'affaires. Pour vous aider à vous préparer, voici des questions types que posent les clients et les contacts étrangers :

- Prévoyez-vous exporter, conclure un accord de licence, négocier une entreprise conjointe ou investir dans ce marché?
- Quel est le profil type de l'acheteur, du distributeur, de l'agent ou du partenaire que vous recherchez sur le marché cible?
- Qui sont les utilisateurs de votre produit ou de votre service? Qui sont vos clients au Canada et à l'étranger et quelle est votre méthode de vente?

La liste des contacts clés que l'on vous remettra dépend en grande partie de la mesure dans laquelle vos réponses à ces questions seront complètes et détaillées. Il faut parfois des années pour établir de bons contacts, et nos agents entendent conserver ces contacts pour en faire profiter en fin de compte toutes les entreprises canadiennes susceptibles de réussir dans le marché. Celles-ci doivent comprendre que les agents mettent leur crédibilité en jeu chaque fois qu'ils parlent d'une entreprise canadienne à un contact local. Plus les renseignements que vous donnerez à nos agents seront complets, meilleure sera la qualité des renseignements que ceux-ci pourront fournir à votre entreprise.

Si vous êtes prêt à discuter avec des intervenants clés dans votre marché cible, le Service des délégués commerciaux peut vous donner un premier coup de main.

*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