



Nouveautés

Notre rôle

Gestion de la clientèle

Politiques clients

Services aux entreprises

Services aux partenaires

Services additionnels

Support aux postes: les gens

Support aux postes: les outils

Discussion

English

1er décembre 1998

Services aux entreprises - Aperçu du marché

➤ [Lettres types](#)➤ [Cas](#)

Il s'agit :

- d'information de base visant à aider le client à prendre la décision d'aller de l'avant ou non sur le marché;
- d'une brève évaluation du potentiel du client sur le marché-cible;
- de l'opinion informée de la mission correspondant à l'évaluation la plus précise possible du marché;
- des raisons justifiant votre évaluation, vos sources d'information et les étapes ultérieures que vous recommandez.

Il ne s'agit pas :

- d'un exercice de recherche exhaustive ou d'un rapport d'étude de marché adapté et détaillé ([voir le cas pertinent](#))

L'aperçu du potentiel de marché aide les clients à évaluer leur potentiel sur le marché-cible. Il leur donne :

- des conseils sur la façon de faire des affaires dans le marché
- des renseignements sur les principaux obstacles, les règlements et les accreditations nécessaires
- des renseignements sur les événements à venir (foires commerciales, conférences, séminaires, missions commerciales)
- des suggestions sur les étapes ultérieures.

Des études de marché sont disponibles pour certains secteurs sur InfoExport au www.infoexport.gc.ca. Si les clients ont besoin d'études de marché plus poussées, vous pouvez les diriger vers des entreprises locales.

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. En quoi l'entreprise et le produit ou service sont-ils uniques ou particuliers?
2. Qui sont les utilisateurs du produit ou du service? Qui sont les clients au Canada et à l'étranger?
3. Quels pays ou régions l'entreprise cible-t-elle, et pourquoi? Que sait l'entreprise du marché-cible?

Que devez-vous offrir au client?

Une opinion honnête et informée - quant à l'effort et à l'engagement requis de la part de l'entreprise pour pénétrer le marché-cible.