



QUI AIDENT LES SOCIÉTÉS AYANT ÉTUDIÉ LEURS MARCHÉS-CIBLES

Le Service des délégués commerciaux du Canada travaille avec les sociétés qui peuvent démontrer leur détermination à réussir sur les marchés étrangers. Que votre entreprise soit petite ou grande, et que vous ayez ou non une expérience des marchés étrangers, vous devez vous préparer à relever les défis du commerce international. Les délégués commerciaux peuvent vous y aider.

Pour optimiser vos résultats dans vos rapports avec les délégués commerciaux, suivez ces trois étapes simples :

1. Étudiez et choisissez vos marchés-cibles

**Appelez Équipe Canada inc au 1 888 811-1119
ou consultez exportsource.gc.ca**

Contactez Équipe Canada inc pour accéder à toute la gamme des services de développement du commerce international offerts par le gouvernement du Canada. Un agent répondra à vos questions concernant les études de marché, les missions et les événements commerciaux, la préparation à l'exportation et le financement, ou vous dirigera vers le bon contact.

2. Inscrivez-vous à WIN Exports 1 800 551-4946

Les délégués commerciaux utilisent WIN Exports comme base de données sur leur clientèle. C'est votre chance de leur faire connaître votre société. En vous inscrivant à WIN, vous vous assurez aussi que les délégués commerciaux peuvent vous communiquer des occasions d'affaires opportunes.

3. Aidez-nous à mieux vous servir

Lorsque vous communiquez avec nos bureaux à l'étranger, décrivez votre entreprise et vos projets. Pour vous aider à vous préparer, voici des questions que posent souvent les acheteurs et les contacts 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?
- Prévoyez-vous exporter, conclure un accord de licence, négocier une coentreprise ou investir sur ce marché?
- Quel est le profil type de l'acheteur, distributeur, agent ou partenaire que vous recherchez sur le marché-cible?
- Quand projetez-vous effectuer un voyage d'affaires dans le marché-cible? Prévoyez-vous adapter la documentation sur vos produits ou services en fonction de ce marché?