

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.

avons absolument besoin d'être conseillés par des professionnels. C'est pour cette raison que nous avons fait appel au SDC. »

« Le SDC a tout de suite su nous aider. Avant toute chose, il nous a montré comment cibler notre marché à l'étranger et comment faire connaître notre marque. »

Aujourd'hui, l'entreprise est multimillionnaire et 65 % de ses revenus proviennent des États-Unis. Grâce aux conseils personnalisés du SDC, elle pénètre peu à peu de nouveaux marchés en Europe et voit ses rentrées d'argent croître.

« Nous connaissons une croissance phénoménale. Cette année, nos ventes ont augmenté entre 330 % et 350 %! Notre succès, nous le devons en grande partie au SDC. »