

Après avoir effectué votre recherche et ciblé le marché présentant le plus de potentiel pour votre entreprise, vous vous apprêtez à visiter ce marché et demandez à notre bureau à l'étranger d'identifier les bonnes personnes à rencontrer.

Notre bureau vous fait bénéficier de son service de recherche de contacts clés et vous fournit une liste adaptée à vos besoins. Il pourrait s'agir d'acheteurs, de

cible et que vous ne pouvez les organiser vous-même, le SDC peut vous aider à trouver les meilleurs candidats pour vous aider.

Dans la plupart des marchés, nous avons identifié des tierces parties qui pourront, sous contrat, préparer votre calendrier de rendez-vous. Ces fournisseurs de service sont des entreprises avec lesquelles nous travaillons régulièrement et en lesquelles nous avons la plus grande confiance. Notre rôle consiste alors à iden-

Il se peut que pour certains marchés vous éprouviez des difficultés à convaincre des hauts fonctionnaires ou des cadres supérieurs du secteur privé de vous rencontrer. Le SDC pourrait alors tenter d'augmenter vos chances d'obtenir une rencontre grâce à son service de « Dépannage ».

Pour de plus amples renseignements sur le Service des délégués commerciaux du Canada, voyez la brochure ci-incluse.

Pour obtenir la liste des fournisseurs locaux qui offrent de tels services dans votre marché cible, consultez notre site internet www.info.export.gc.ca

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) : Services de base

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements pour les visites
- Rencontre personnelle
- Dépannage

Le Service des délégués commerciaux du Canada Services additionnels que les clients jugent utiles mais pas indispensables

distributeurs, de partenaires, d'agents, d'importateurs, de fonctionnaires ou d'associations industrielles.

À vous maintenant de décider si vous allez mettre sur pied un calendrier élaboré de rendez-vous, par exemple sur une période de deux jours, ou si vous n'avez besoin que de quelques rendez-vous avec un ou deux contacts. Une fois que vous avez décidé quel scénario est le plus satisfaisant pour votre entreprise, vous pouvez au choix organiser vos rendez-vous vous-même ou demander l'aide du Service des délégués commerciaux du Canada (SDC).

Si vous avez besoin d'un calendrier élaboré de rendez-vous dans un marché

tifier les fournisseurs les plus susceptibles de répondre adéquatement à vos besoins.

Il se pourrait toutefois que vous n'avez besoin que de quelques rendez-vous que, pour une raison ou autre, vous ne pouvez organiser vous-même.

Comme un petit programme commercial ne présenterait que

peu d'intérêt pour les fournisseurs de services locaux, le SDC pourrait alors, à titre exceptionnel, prendre un ou deux rendez-vous en votre nom (mais ne vous attendez pas à ce que, la prochaine fois, nous organisions plus que l'équivalent d'une journée de rendez-vous).



Services additionnels

- Rendez-vous et réunions
- Soutien logistique
- Services d'affaires
- Participation à des événements
- Bureaux et salles d'exposition temporaires *

La technologie de l'information et des communications en Norvège

Même si elle ne compte que 4,4 millions d'habitants, la Norvège est l'un des pays les plus avancés du monde sur le plan des technologies de l'information.

Selon l'Observatoire européen des technologies de l'information (EITO), la valeur du marché norvégien des produits de technologie de l'information et des communications (TIC) atteignait, en 1997 et en 1998, 9,4 et

8,7 milliards de \$US, respectivement.

Le secteur des TIC représente environ 5 % du PIB du pays, et 32 % des Norvégiens possèdent un ordinateur personnel. À peu près 500 000 appareils ont été vendus en 1998, et l'on prévoit un volume de ventes similaire en 1999. D'après les estimations, approximativement 40 % de la population a accès à l'internet à la maison ou au travail. Le pays affiche aussi le taux le plus élevé d'Europe pour

ce qui est de la pénétration du RNIS (réseau numérique à intégration de services) dans les ménages; environ 60 % des Norvégiens sont munis de téléphones cellulaires, de sorte qu'ils se classent au deuxième rang après les Finlandais à ce chapitre.

Les solutions et les applications sans fil font l'objet d'une très forte demande en ce moment, tant pour les réseaux cellulaires que pour les réseaux locaux. Il y a aussi d'excellents débouchés relatifs à l'entreposage de données, au commerce électronique et aux produits Linux.

Voir page 8 – Débouchés