

D'autres sources offrent aux exportateurs divers services pour les préparer à faire des affaires sur les marchés étrangers. Il s'agit notamment des banques, des comptables agréés, des associations de l'industrie et des bureaux et chambres de commerce.

Deuxième étape : Peaufinez votre stratégie avec un délégué commercial au Canada

Pour obtenir de l'aide afin de mettre au point votre stratégie d'exportation, communiquez avec le Centre de commerce international (CCI) le plus près. Des délégués commerciaux expérimentés sont sur place pour vous conseiller. Les centres, situés dans des villes canadiennes, offrent une série de services relatifs au développement du commerce et une assistance pour repérer les occasions d'affaires et cibler les marchés. Les CCI sont également en contact avec les délégués commerciaux à l'étranger qui leur fournissent les renseignements nécessaires à l'élaboration d'une stratégie d'exportation. Les délégués commerciaux des centres ont l'expérience voulue pour aider les entreprises canadiennes à mettre au point un plan de marketing solide en vue du premier contact direct avec un délégué commercial à l'étranger. Les coordonnées des CCI se trouvent à l'annexe 3.



Travailler avec votre délégué commercial à l'étranger

Lorsque vous aurez arrêté votre stratégie d'exportation — y compris le plan de marketing —, vous pourrez contacter un délégué commercial à l'étranger qui ajoutera, aux informations déjà recueillies sur une branche d'activités ou un secteur particulier, de précieux renseignements commerciaux. Ces renseignements sont habituellement recueillis en personne et ne sont pas disponibles dans des études ou des rapports.

Le délégué commercial à l'étranger doit en savoir le plus possible sur les capacités et les objectifs d'exportation de votre entreprise. Il vous posera les mêmes questions fondamentales que tout acheteur ou partenaire étranger éventuel. Lorsque vous contacterez votre délégué commercial, avant de vous rendre dans la région dont vous avez ciblé le marché, transmettez-lui les réponses aux questions suivantes :

Au sujet de votre entreprise au Canada ...

- Depuis combien de temps êtes-vous en affaires?
- Quel est le volume des ventes, la part du marché, le nombre d'employés de votre entreprise?
- Qu'est-ce qui rend votre produit ou service concurrentiel au Canada?

- Qui sont vos principaux clients au Canada?
- Qui sont vos principaux concurrents au Canada?
- Quels circuits de distribution utilisez-vous (agents, distributeurs ou autres)?
- Exportez-vous déjà et, le cas échéant, dans quels pays?
- Si vous n'êtes pas un producteur de biens et services à exporter, avez-vous conclu une entente de représentation avec une entreprise canadienne pour ces marchés en particulier?

Au sujet de vos projets d'exportation ...

- Pourquoi avez-vous décidé de cibler ce marché en particulier?
- Qu'est-ce qui vous permet de croire que vous avez un avantage concurrentiel sur ce marché?
- Quelle est votre stratégie de pénétration du marché (prix, transport, financement, etc.)?
- Quel est le budget de commercialisation de votre produit ou service sur ce marché particulier?
- Qui, dans votre entreprise, sera chargé du développement de ce marché?
- Avez-vous de l'expérience sur ce marché ou sur d'autres marchés étrangers?