

« *Soyez patient. Le commerce international se fait à longue haleine.*

*Faites-en un investissement à long terme et ne renoncez pas. »*

RÉCIPIENDAIRE D'UN PRIX  
D'EXPORTATION DU CANADA,  
PRODUITS ET SERVICES  
AGROALIMENTAIRES

Lorsque vous aurez étudié et choisi votre marché cible, et que vous aurez profité des services d'Équipe Canada inc au Canada, vous pourrez accéder au *Service des délégués commerciaux du Canada*. Les délégués commerciaux du Canada en poste à l'étranger répondront à vos besoins en matière d'exportation, de contacts

d'affaires internationaux, d'occasions d'affaires à l'étranger, d'accords de licence, de création de coentreprises et d'accès aux marchés étrangers.

## Collaborer avec les Réseaux commerciaux régionaux du Canada

Dans chaque région du Canada, les Réseaux commerciaux régionaux regroupent les intervenants fédéraux, provinciaux et du secteur privé pour renforcer les services aux entreprises locales afin d'assurer leur succès sur les marchés internationaux.

Ces services incluent :

- évaluation de l'état de préparation à l'exportation
- conseils en matière d'exportation

### SUGGESTIONS POUR RÉUSSIR EN EXPORTATION

Chaque jour, des entreprises canadiennes réussissent en affaires sur les marchés étrangers. Voici quelques-unes de leurs suggestions pour réussir.

**Se concentrer sur les marchés les plus prometteurs :** Les entreprises qui réussissent se concentrent sur un seul marché étranger à la fois, ne s'attaquant à un deuxième qu'après avoir réussi sur le premier.

**Profiter de l'expérience des autres entreprises :** Parlez aux entreprises canadiennes qui ont réussi sur votre marché cible. Plusieurs acceptent de partager les raisons de leurs succès ou de leurs échecs. Communiquez avec votre association industrielle afin de trouver les noms de sociétés exportatrices qui ont réussi dans votre secteur et votre marché cible.

**Planifier les ressources financières dont vous aurez besoin :** L'exploration de marchés étrangers peut prendre plus de temps et coûter plus cher que prévu. Soyez prêt à couvrir des coûts supplémentaires pour les études de marché, les lancements de produits et les visites personnelles.

**Se préparer pour la demande :** Soyez prêt à répondre à une augmentation de la demande provenant d'une vente réussie à l'étranger. N'oubliez pas de planifier l'adaptation de votre produit ou de votre service aux besoins et aux préférences de votre marché cible.

**Faire des visites personnelles :** Les contacts interpersonnels sont la meilleure façon de bâtir des relations d'affaires sur les marchés étrangers. Les télécopieurs, les appels téléphoniques et les courriels sont efficaces pour assurer un suivi, mais rien ne vaut les rencontres personnelles.

**Étudier le marché et la culture :** Dans la plupart des marchés, les gens d'affaires et les clients apprécient le fait que vous vous renseignez sur leur culture.

**Établir des attentes réalistes :** Le développement des marchés étrangers est un engagement à long terme qui nécessite du temps, de l'effort et des ressources. Assurez-vous d'obtenir l'appui de vos gestionnaires au projet d'exportation. Armez-vous de patience et persévérez.

Source : Adapté avec permission du Service des délégués commerciaux du Canada, « Vers de nouveaux horizons ».