



## RÉUSSIR À L'ÉTRANGER

Chaque jour, nombre de sociétés affrontent la concurrence sur les marchés internationaux et en ressortent gagnantes. Voici leurs conseils pour réussir.

### **Concentrez-vous sur les marchés les plus prometteurs**

Les sociétés qui réussissent se concentrent sur un seul marché étranger à la fois, ne s'attaquant à un deuxième marché qu'après avoir réussi sur le premier.

### **Profitez de l'expérience de sociétés qui ont réussi**

Parlez aux représentants d'entreprises canadiennes ayant eu du succès sur votre marché-cible. Plusieurs acceptent de partager leur expérience des choses à faire et à ne pas faire. Contactez votre association industrielle pour trouver le nom de ces sociétés.

### **Planifiez 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 les frais élevés occasionnés par les études de marché, les lancements de produits et plusieurs visites personnelles.

### **Préparez-vous pour la demande**

Assurez-vous d'être en mesure de satisfaire à la demande accrue générée par un contrat de vente à l'étranger. N'oubliez pas de prévoir comment vous adapterez vos produits ou services aux besoins et aux goûts du marché-cible.

### **Faites des visites personnelles**

Les contacts interpersonnels sont la meilleure façon de bâtir des relations d'affaires sur les marchés étrangers. Les télécopies, les messages électroniques et les appels téléphoniques sont efficaces pour assurer le suivi, mais rien ne vaut les rencontres personnelles.

### **Étudiez le marché et sa culture**

Les gens d'affaires et les clients dans la plupart des marchés étrangers apprécieront et récompenseront les efforts que vous ferez pour vous renseigner sur leur pays et leur culture.

### **Ayez des attentes réalistes**

Le développement de marchés étrangers est un engagement à long terme qui nécessite du temps, de l'effort et de l'argent. Il est donc indispensable d'obtenir l'appui des dirigeants de votre entreprise. Armez-vous de patience et faites de la persévérance la clé de votre succès.

### **Votre opinion nous est précieuse.**

**Nous sommes toujours intéressés à obtenir vos commentaires afin de continuer à nous améliorer. Appelez notre ligne de commentaires au 1 888 306-9991 ou faites-nous parvenir un courriel à [retroaction.sdc@dfait-maeci.gc.ca](mailto:retroaction.sdc@dfait-maeci.gc.ca).**