

que, si vous désirez être un concurrent crédible, vous devrez absolument affecter suffisamment de ressources pour être disponible.

5. Faites tout ce qui est en votre pouvoir pour vous établir dès les premières étapes d'un programme de production (cela est critique dans le cas des marchés venant du département de la Défense). Beaucoup d'entreprises qui ont fait de bonnes affaires réduisent leur marge de profit au début d'un programme à long terme parce qu'elles prévoient une compensation au bout du compte grâce à des économies d'échelle et des techniques de production améliorées.

6. Enfin, n'hésitez pas à avoir recours aux Divisions commerciales des Consulats canadiens pour vous aider à découvrir de nouvelles possibilités ou pour évaluer la situation en ce qui concerne des marchés de l'État. Ils peuvent seconder, à peu de frais, vos initiatives de commercialisation et vous aider à déterminer quelle envergure et quelle forme votre entrée sur le marché devrait prendre.