

---

## ***La diversification des marchés d'exportation***

Les fabricants ou les producteurs déjà bien implantés dans un marché donné (habituellement au Canada et aux États-Unis) peuvent décider de se lancer à l'attaque d'autres débouchés. Même lorsque ces entreprises ont les ressources nécessaires pour y arriver et la capacité financière pour absorber les frais de développement de ces nouveaux marchés, elles auraient parfois avantage à confier à une maison de commerce le mandat de sonder certains d'entre eux à moindres frais.

## ***L'exportateur bien établi***

Les petites entreprises ne sont pas les seules à pouvoir recourir aux services d'une maison de commerce. De plus grandes entreprises peuvent également y trouver avantage dans certains cas. Les exportateurs bien établis peuvent estimer plus rentable de concentrer leurs propres ressources sur l'expansion des marchés importants, en confiant aux services des maisons de commerce les marchés de moindre envergure. Les coûts inhérents au développement des compétences nécessaires à l'intérieur même d'une entreprise pour parvenir à s'imposer sur un marché déterminé peuvent s'avérer trop élevés, même pour un exportateur important, alors qu'une maison de commerce œuvrant depuis plusieurs années sur ce marché possède déjà toutes les compétences nécessaires.

Motivation, ponctualité et fidélité aux engagements sont les qualités préalables requises d'une entreprise pour traiter avec une maison de commerce. Trop souvent, des entreprises qui font appel à une maison de commerce dans le but d'accroître leurs exportations négligent de lui fournir brochures, prix, délais de livraison, etc. Or, la réalisation de ventes à l'étranger et la réputation de la maison de commerce sont en jeu, et cette dernière doit absolument pouvoir compter sur des fournisseurs fiables et sérieux.