



# Troisième étape —

## les exportateurs chevronnés

### **Situation actuelle de l'entreprise : vous avez...**

- une expérience en exportation sur au moins un marché étranger;
- des capacités et des ressources excédentaires pour répondre à une augmentation de la demande sur le marché étranger;
- à cœur la croissance sur les marchés d'exportation.

### **Principales mesures à prendre**

- Recueillir de l'information sur les nouveaux créneaux.
- Intégrer des nouveaux marchés d'exportation au plan stratégique de l'entreprise.
- Établir des rapports avec le délégué commercial canadien pour discuter des nouveaux marchés.
- Se rendre sur place et rencontrer d'éventuels clients, partenaires et représentants.
- Renforcer la capacité de l'entreprise à développer ses marchés par des programmes de soutien financier de la Société pour l'expansion des exportations, de la Corporation commerciale canadienne et des institutions financières canadiennes.
- Se renseigner sur la concurrence et utiliser ces renseignements pour améliorer et maintenir la position de vente sur les marchés étrangers.
- Accroître, au besoin, les ressources affectées à l'expansion sur le nouveau marché.

