

- Tentez-vous actuellement de pénétrer d'autres marchés?
- Avez-vous contacté les délégués commerciaux de ces autres marchés?
- Quand prévoyez-vous faire votre premier voyage d'affaires dans ce marché particulier?

Ce ne sont là que quelques-unes des questions que le délégué commercial est susceptible de vous poser. Des réponses complètes et bien pensées établiront votre crédibilité et seront le gage de votre fiabilité et du sérieux avec lequel vous envisagez l'exportation. N'oubliez pas que les délégués commerciaux sont des professionnels qui ont beaucoup travaillé pour établir leur propre crédibilité auprès des principaux intervenants du marché : lorsqu'ils leur présentent quelqu'un, ils prennent un risque personnel. Ils sont en quelque sorte vos partenaires dans le marché que vous ciblez, et l'appui que vous leur donnerez sera un facteur essentiel de votre réussite. S'il y a des malentendus, il pourrait leur être difficile, à l'avenir, de se mettre en rapport avec ces contacts au nom de votre entreprise ou d'autres entreprises canadiennes. Le délégué commercial ne divulguera aucun renseignement confidentiel que lui aura fourni l'entreprise.



Conseils aux exportateurs

Les entreprises qui réussissent sur les marchés d'exportation offrent habituellement les mêmes conseils, à savoir :

- Inscrivez-vous dans la base de données WIN Exports. Les délégués commerciaux à l'étranger y ont recours pour chercher de l'information sur les entreprises canadiennes, se tenir au courant des services offerts et repérer les entreprises qui pourraient tirer parti des occasions d'affaires.
- Concentrez vos efforts sur les marchés les plus prometteurs. En règle générale, vous ne devriez contacter que quelques missions. Les entreprises qui réussissent le mieux développent d'abord un premier marché d'exportation et attendent d'y avoir réussi pour passer au suivant. Recherchez les marchés où le produit de votre entreprise sera le plus en demande.
- Les visites personnelles dans les marchés visés sont essentielles! Le télécopieur et le téléphone sont de bons outils de suivi, mais les relations d'affaires s'établissent plus facilement en personne.
- Étudiez la culture du milieu d'affaires local et essayez d'apprendre au moins des rudiments de la langue. Les gens d'affaires de nombreux marchés étrangers savent reconnaître les efforts que l'on déploie pour se renseigner sur leur culture et respecter leurs traditions.
- Soyez patients et ayez des attentes réalistes. L'exportation est un engagement de longue haleine, qui nécessite du temps, des efforts et de l'argent. Les exportateurs qui réussissent affirment habituellement que la persévérance a été leur atout le plus important.
- Profitez de l'expérience des autres. Demandez conseil aux entreprises canadiennes qui réussissent sur les marchés étrangers.
- Lorsque vous voyagez à l'étranger, tenez les délégués commerciaux au courant de vos déplacements. Il leur arrive trop souvent d'apprendre que des occasions d'affaires ont été manquées parce qu'ils n'étaient pas au courant de la situation des entreprises canadiennes sur leur territoire.