

UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

Faut-il avoir peur d'exporter ?

Il y a une quinzaine d'années, jeune délégué commercial enthousiaste et zélé, je me sentais investi de la mission de convaincre mes compatriotes entrepreneurs d'exporter à tout prix. Dans les pays où me conduisait mon travail, je ne voyais que débouchés et occasions d'affaires. Mes collègues étaient animés de la même motivation. Le marché était guidé par l'offre et une entreprise devait être particulièrement maladroite pour échouer.

En 1991, la mission des délégués commerciaux s'est élargie pour refléter des conditions commerciales complètement modifiées. Il ne s'agit plus de pousser les entreprises à exporter à tout prix mais de les préparer à affronter des marchés beaucoup plus sophistiqués, guidés par une demande de plus en plus exigeante. Les acheteurs veulent du "sur mesure", à leurs conditions. Ils ont l'embarras du choix des fournisseurs qui se livrent une concurrence féroce. Bien souvent, ces mêmes fournisseurs doivent assortir leurs offres de services ou de produits d'un financement compétitif.

Après avoir défini l'objectif de *CanadExport* comme visant à fournir aux Canadiens actifs dans le commerce international l'information qui leur permette de prendre des décisions éclairées, Michael St. Clair, vice-président de Associated Marketing Consultants, nous avait écrit que c'était "aider ceux qui n'en avaient pas besoin car les firmes actives sur

les marchés mondiaux sont la preuve qu'elles n'ont pas besoin de nos lumières. La raison d'être de *CanadExport* doit être d'aider les exportateurs en puissance".

M. St. Clair a tout à fait raison. Nous avons mal défini ce que nous tentons de faire.

Mais que signifie aider les exportateurs en puissance dans le contexte actuel? Ce n'est plus leur dire foncez tous azimuts mais préparer vous, examinez, analysez, étudiez, pesez le pour et le contre, obtenez des conseils hautement spécialisés de personnes expérimentées qui savent de quoi elles parlent. Si le premier commandement de l'exportateur (prêt à exporter) demeure de trouver un besoin et le combler, les étapes à franchir pour se rendre à ce stade sont multiples et un certain nombre de craintes légitimes doivent être surmontées. Exporter implique des risques. Cela implique également une très grande satisfaction.

A priori un entrepreneur est quelqu'un qui a couru des risques pour développer son entreprise au Canada. Cela ne signifie pas que ce même entrepreneur soit prêt à assumer les risques que représente la conquête des marchés internationaux. Il est donc important de connaître son niveau de tolérance pour le risque avant d'investir dans l'aventure de l'exportation. Les possibilités d'erreur et de pertes financières sont nombreuses. Mais si vous êtes animés de

l'esprit d'entreprise qui vous pousse irrésistiblement vers l'aventure (soigneusement calculée) de l'exportation, vous connaîtrez une des périodes les plus gratifiantes de votre vie.

Notre objectif demeure de vous aider à prendre les décisions exigées par les activités à l'exportation.

**Le rédacteur en chef,
René-François Désamuré**

CANADEXPORT

Rédacteur en chef:
René-François Désamuré
Rédacteur en chef adjoint:
Louis Kovacs
Rédacteur: Don Wight
Adjoints à la production: Mark Leahy et Mai Juris
Téléphone: (613) 996-2225
Télécopieur: (613) 992-5791
Télex: 053-3745 (BPT).
Reproduction autorisée en citant la source.
Tirage: 66 000 exemplaires.
INFO-EXPORT (conseils à l'exportation)
Tél.: 1-800-267-8376
Région d'Ottawa: 993-6435
Télécopieur: (613) 996-9709

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).
Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.
Expédier à: **CANADEXPORT** (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.
ISSN 0823-3330