

Où vendre

Après avoir choisi le produit ou le service à exporter, il vous restera à réfléchir aux marchés d'exportation éventuels et à les recenser.

Vous arriverez certainement à dresser rapidement une liste de destinations possibles. Vous choisirez probablement un ensemble de pays : ceux que vous connaissez le mieux parce qu'ils ressemblent au Canada aux points de vue linguistique et culturel ou parce que vous y êtes déjà allé, et ceux qui importent déjà des produits canadiens.

Lorsque vous commencez à exporter, il est préférable de ne pas trop vous disperser. Sur votre liste, choisissez les pays les plus prometteurs, les marchés qui offrent les meilleures perspectives d'exportation, qui sont les moins susceptibles de vous causer des problèmes et où les frais initiaux seront les moins élevés.

Ayant terminé votre recherche auprès des sources locales, vous serez en mesure de déterminer le marché le plus prometteur, celui qui suit et ainsi de suite, et faire une liste en ordre de priorité décroissante.