
Vos réponses à ces premières questions devraient vous donner une assez bonne idée sur les perspectives de ventes de vos meilleurs produits et services.

Les marchés

Maintenant que vous avez choisi le produit que vous destinez à l'exportation, il vous reste à décider de la liste des marchés potentiels. Mais avant d'arrêter votre choix, il vous faut répondre à une autre question très importante :

Si vous décidez d'exporter, êtes-vous certain de pouvoir approvisionner à la fois vos clients canadiens et vos futurs clients étrangers? Pourrez-vous consacrer une part suffisante de votre production à vos clients étrangers quelle que soit la demande intérieure?

Dressez une liste des marchés potentiels.

Si vous répondez par l'affirmative, vous pouvez dresser votre première liste de marchés potentiels. Il est probable que d'emblée vous dressiez une liste respectable de marchés cibles d'exportation. Avant de vous précipiter chez votre agent de voyage et de lui faire plaisir en réservant une tournée des capitales du monde, vous devriez vous demander si les marchés qui viennent en tête de liste sont aussi prometteurs qu'ils en ont l'air au premier coup d'oeil?

Vous vous préparez à faire un investissement important en termes de temps, d'efforts et d'argent pour présenter vos produits et vos services à de nouveaux clients. Quels sont les pays de votre liste qui offrent les meilleures perspectives d'exportation, sont les moins susceptibles de vous causer des problèmes et où les frais seront les moins élevés? Vous voudrez classer vos marchés d'exportation en procédant par élimination tout comme vous le feriez au Canada pour sélectionner un important client potentiel : vous déterminez le plus prometteur, le deuxième plus prometteur et ainsi de suite.

Ne prenez pas le risque de vous disperser en essayant d'accaparer le marché mondial lors d'une première tentative.

En matière de la stratégie militaire comme de commercialisation des exportations, évitez de mener une campagne sur plusieurs fronts à la fois à moins que vous n'avez des ressources illimitées; ne prenez pas le risque de vous disperser en essayant d'accaparer le marché mondial lors d'une première tentative.

Avec la même lucidité et la même objectivité dont vous avez fait preuve pour choisir les produits que vous voulez exporter, vous devez maintenant sélectionner les pays où la vente de vos produits sera la plus rentable pour vous. La préparation d'un profil détaillé de chacun des marchés potentiels qui figurent sur votre liste vous permettra d'extraire le grain de l'ivraie et de déterminer le marché qui offre le plus de possibilités.