



LES PIÈGES

QUE JE DEVRAIS ÉVITER

- Traiter les ventes internationales comme des ventes nationales
- Sous-estimer le temps et les ressources nécessaires pour conclure un contrat avec l'étranger
- Coter mon prix dans la mauvaise monnaie
- Établir mon prix à l'exportation en omettant d'y inclure les droits de douane et les taxes et d'autres coûts fort importants comme les frais de transport et d'assurance
- Négliger de consulter mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations avant d'engager mes négociations commerciales