

ÉVALUATION DE VOTRE « APTITUDE À EXPORTER »

S'il est vrai que pour toute règle il y a une exception, les vétérans de l'exportation et les spécialistes commerciaux sont au courant que certains éléments facilitent l'accès aux marchés internationaux, de manière plus rapide et avec moins de risques. Pour évaluer votre aptitude à exporter, répondez aux questions suivantes et vérifiez votre pointage.

1. **Votre produit ou service est-il déjà disponible?**
 - A. en cours de production ou d'élaboration
 - B. au stade du prototype
 - C. une idée seulement
2. **Votre produit ou service se vend-il sur le marché canadien?**
 - A. se vend et occupe une part grandissante du marché
 - B. se vend, mais occupe une faible part du marché
 - C. se vend dans une seule ville du Canada
3. **Avez-vous une capacité de production excédentaire ou disposez-vous de spécialistes pour répondre à une demande accrue pour votre produit ou service?**
Oui Non
4. **Disposez-vous de ressources financières pour adapter votre produit ou service à votre marché cible et le promouvoir?**
 - A. ressources financières disponibles
 - B. le financement est en préparation
 - C. aucun financement disponible

À PROPOS DE VOTRE ENTREPRISE

5. **Les gestionnaires soutiennent-ils vos efforts d'exportation?**
Oui Non
6. **Votre entreprise a-t-elle l'habitude de respecter les échéances?**
Oui Non
7. **Les gestionnaires ont-ils de l'expérience dans les marchés d'exportation?**
Oui Non

À PROPOS DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE

8. **Votre produit ou service a-t-il un avantage distinct (qualité, prix, unicité, innovation)?**
Oui Non
9. **Avez-vous adapté votre emballage (étiquetage et/ou matériel publicitaire) à votre marché cible?**
Oui Non
10. **Avez-vous la capacité et les ressources pour fournir un soutien et un service après-vente localement?**
Oui Non
11. **Avez-vous une liste de prix franco à bord (FAB) ou de prix sur le coût, l'assurance et le fret (CAF) pour vos produits, ou une liste de tarifs pour vos services?**
Oui Non