

- préparation et formation en exportation
- information sur les foires et les missions commerciales
- présentation à des acheteurs de l'étranger visitant votre région
- personnes-ressources sur les marchés internationaux
- pistes sur des occasions commerciales internationales
- liens avec les ambassades canadiennes
- financement et assurances relativement aux exportations
- services d'information et renseignements sur les marchés.

RÉPERTORIER LES PRODUITS OU SERVICES AYANT UN POTENTIEL D'EXPORTATION

Les questions suivantes devraient vous aider à évaluer le potentiel de votre produit ou service sur le marché cible :

- **Profil du client :** Qui utilise déjà votre produit ou service? Sert-il à un grand nombre de personnes ou est-il limité à un groupe particulier? Est-il populaire auprès d'un certain groupe d'âge? Y a-t-il d'autres similitudes démographiques? Les facteurs climatiques ou géographiques ont-ils une influence ou un effet sur l'utilisation de votre produit ou service? Le cas échéant, quels sont-ils?
- **Modification du produit :** Le produit doit-il être modifié pour plaire aux clients étrangers? Quelle est sa durée utile? Le temps de transport aura-t-il un effet sur sa durée utile? L'emballage est-il dispendieux? Le produit peut-il être modifié pour satisfaire aux exigences particulières des clients étrangers? Est-il nécessaire de produire une documentation particulière? Doit-il être conforme à des exigences techniques ou réglementaires?
- **Transport :** Est-il facile de le transporter? Les coûts de transport seraient-ils problématiques pour la formation concurrentielle des prix?
- **Représentation locale :** Nécessite-t-il un assemblage professionnel ou d'autres habiletés techniques? Faut-il assurer un service après-vente? Le cas échéant, ce service est-il disponible sur place ou vous faut-il le fournir? Avez-vous les ressources pour le faire?
- **Services d'exportation :** Si vous exportez des services, en quoi vos services sont-ils uniques ou spéciaux? Vos services sont-ils de calibre international? Vos services doivent-ils être modifiés pour prendre en compte les différences de langue, de culture et de milieu d'affaires? Comment comptez-vous fournir vos services : en personne, avec un partenaire local ou électroniquement?
- **Capacité :** Serez-vous en mesure de desservir à la fois vos clients actuels au pays et vos nouveaux clients à l'étranger? Si la demande augmente de la part de vos clients nationaux, serez-vous quand même en mesure de répondre aux besoins de vos clients à l'étranger, et inversement?

1