

Choisir son itinéraire : Élaborer un plan d'exportation

« Il est essentiel de connaître votre marché et l'orientation principale de votre entreprise avant d'entrer sur le marché international. Associez-vous à des partenaires stratégiques, trouvez votre niche sur le marché et adaptez vos produits à un marché local afin de répondre aux demandes du marché. »

– Lauréat d'un prix d'excellence à l'exportation canadienne

Pourquoi planifier?

La raison en est fort simple : en planifiant minutieusement et complètement votre projet d'exportation, vous mettez toutes les chances de votre côté. En revanche, sans plan d'exportation, vous allez presque inévitablement à l'échec. Et dans le pire des cas, un tel échec risque de mettre à mal les activités de votre entreprise sur le marché intérieur.

Les institutions financières et autres organismes de prêt savent ce qu'il en est et, en conséquence, ils n'accordent pas de prêt aux entreprises qui ne sont pas munies d'un plan d'exportation bien étayé. À d'autres étapes du processus, vos partenaires et investisseurs potentiels ne s'engageront que si vous leur présentez un plan établissant clairement vos objectifs et décrivant les moyens et les ressources que vous comptez mobiliser pour les atteindre.

Autrement dit, sans plan d'exportation, vous n'irez pas loin. Le présent chapitre vous aidera à élaborer ce plan.

La base : le plan d'affaires

Pour élaborer un plan d'exportation, vous devez d'abord avoir un plan d'affaires complet et à jour sur vos activités au pays. Si votre plan d'affaires est périmé, il est temps de le revoir et de le mettre à jour. Si vous n'en avez pas, il est *impératif* d'en établir un dès maintenant. Vous trouverez tous les renseignements dont vous avez besoin en consultant le Système d'aide au démarrage d'une entreprise des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), à l'adresse bsa.cbasc.org; ce site vous aiguillera vers de nombreuses ressources similaires.

CONSEIL

Contactez votre association sectorielle pour obtenir le nom d'entreprises appartenant à votre branche d'activité qui ont réussi dans votre marché cible. Vous pourrez ainsi mettre sur pied un réseau de contacts qui pourront vous donner des conseils pratiques.

Poursuivre sur votre lancée : le plan d'exportation

Une fois que vous aurez peaufiné votre plan d'affaires, vous pourrez passer naturellement à l'élaboration du plan d'exportation. Vous trouverez la plupart des renseignements dont vous avez besoin dans les chapitres qui suivent.

Autre outil accessible en ligne, le Plan d'exportation interactif, pourra également vous être utile. Il vous guidera aux différentes étapes et établira même des projections financières pour vous. Rendez-vous à exportsource.ca/pei.

Vous vous rendrez vite compte qu'un plan d'exportation n'est pas l'affaire de quelques jours. En fait, même lorsque vous aurez commencé à exporter, vous continuerez de le mettre à jour.