

DOCS  
CA1  
EA  
C16  
FRE  
v. 24  
July 4,  
2006  
Copy 1

# CANADEXPORT

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

JUL - 4 2006

LATEST ISSUE

DERNIER  
NUMÉRO

www.canadexport.gc.ca

Return to Department  
Retourner à la Bibliothèque

Volume 24 > Numéro 12  
4 juillet 2006

DANS CE NUMÉRO > LE PROGRAMME DE PROMOTION DES EXPORTATIONS ACCROÎT LES FONDS >

## Sept questions à poser pour évaluer un fournisseur étranger

Pour réussir dans l'exportation, il est essentiel de limiter les « inconnues ». Vous aurez en effet plus de chances de succès si vous comprenez bien tous les aspects du processus. Pour certains exportateurs, cela englobe les relations avec des fournisseurs étrangers.

Le fournisseur étranger peut jouer divers rôles dans le cadre d'un projet d'exportation. Il peut être le partenaire stratégique qui fournit un élément essentiel du produit ou du service qu'offre l'exportateur — une matière première destinée à une opération de traitement ou un article à valeur ajoutée faisant partie du produit ou du service à exporter. Mais quel que soit ce rôle, l'exportateur doit répondre à plusieurs questions avant de décider de collaborer avec un fournisseur étranger :

### Quels sont les antécédents de l'entreprise?

L'exportateur peut faire bon usage de ses compétences en recherche pour se renseigner sur la réputation et les antécédents du fournisseur.

### Que savez-vous du personnel clé de l'entreprise?

Toute relation d'affaires a un point de départ, et il faut un certain temps avant de se sentir à l'aise avec un nouveau fournisseur. Prenez le temps nécessaire pour savoir s'il s'agit d'une nouvelle entreprise ou d'un fournisseur bien établi. Demandez des références et faites le suivi nécessaire. Si le fournisseur n'a rien à cacher, il ne s'offusquera pas de vos questions.

**Le fournisseur a-t-il déjà fait affaire avec des entreprises canadiennes?** Si c'est possible, entrez en contact avec des entreprises canadiennes qui ont fait appel au fournisseur. Renseignez-vous sur leurs expériences, tant positives que négatives.

**Le fournisseur est-il dans une bonne situation financière?** Bien que l'accès à ces renseignements varie d'un pays à l'autre, il est souvent possible de savoir si une entreprise a eu des difficultés financières.



Un exportateur averti en vaut deux.

Un fournisseur qui aurait des problèmes de cet ordre risque de créer des difficultés que vous voulez éviter.

**Quelle est la capacité opérationnelle du fournisseur?** Il est important de travailler avec un exportateur qui puisse remplir vos commandes

voir page 2 - Évaluer un fournisseur étranger



Affaires étrangères et  
Commerce international Canada

Foreign Affairs and  
International Trade Canada

Canada