

doivent accepter qu'au début, les coûts soient élevés et les délais nombreux. Néanmoins, à long terme, les problèmes initiaux seront compensés par les avantages que représente une pénétration réussie du marché extérieur.

**4. Les points forts du produit**

Veillez lire les affirmations suivantes et indiquer dans quelle mesure elles s'appliquent à votre produit.

- 4.1 Une formation importante est nécessaire pour faire fonctionner ou utiliser le produit.
- 4.2 Le produit nécessite un important service après-vente.
- 4.3 Le produit est adaptable et peut satisfaire différents besoins.
- 4.4 Le produit est volumineux et les frais de transport en sont élevés.
- 4.5 Ce type de produit est de plus en plus en demande.
- 4.6 Le produit est exclusif.
- 4.7 Le produit représente une technologie de pointe.
- 4.8 Le niveau de recherche et de développement de l'entreprise est supérieur au niveau moyen des entreprises comparables.
- 4.9 Le prix du produit est compétitif sur le marché intérieur.
- 4.10 Le produit se démarque avantageusement des produits de la concurrence.
- 4.11 Les stocks ne nécessitent pas d'investissement important de la part des distributeurs.
- 4.12 Le produit requiert une licence canadienne spéciale pour l'exportation.
- 4.13 Le produit requiert un entreposage particulier (par exemple une température contrôlée)

Question #	Vrai	Faux	Ne sais pas	Ne s'applique pas
4.1.	( )	( )	( )	( )
4.2.	( )	( )	( )	( )
4.3.	( )	( )	( )	( )
4.4.	( )	( )	( )	( )
4.5.	( )	( )	( )	( )
4.6.	( )	( )	( )	( )
4.7.	( )	( )	( )	( )
4.8.	( )	( )	( )	( )
4.9.	( )	( )	( )	( )
4.10.	( )	( )	( )	( )
4.11.	( )	( )	( )	( )
4.12.	( )	( )	( )	( )
4.13.	( )	( )	( )	( )

L'avance sur les concurrents est un élément essentiel pour s'imposer sur les marchés extérieurs. Différents facteurs peuvent la favoriser: les avantages inhérents à votre produit (par exemple, un procédé exclusif, une technologie de pointe, un brevet d'invention, etc.), les services offerts par votre entreprise (par exemple, le service après-vente, un emballage approprié, des livraisons efficaces, les conditions de paiement), le fait que votre produit ou votre entreprise soit déjà connu sur le marché cible.

**5. Comment évaluer les avantages du pays cible**

Les affirmations suivantes illustrent les différents facteurs qui peuvent favoriser ou compromettre les chances de succès de votre produit sur un marché en particulier. Veillez indiquer dans quelle mesure elles s'appliquent à votre produit, en tenant compte du

marché que vous avez ciblé (É.-U., Pologne, etc.).

- 5.1 Ce type de produit est bien accepté sur le marché visé.
- 5.2 Le climat du pays cible peut limiter l'utilisation ou la durée de vie du produit.
- 5.3 Les tarifs douaniers applicables à ce produit sont généralement bas.
- 5.4 Le produit peut être démonté pour le transport afin de diminuer les droits de douane.
- 5.5 La protection qu'assurent un brevet ou une marque de commerce ne procure aucun avantage sur le marché cible.
- 5.6 Le produit peut être modifié afin de respecter les normes locales.
- 5.7 Il existe des produits de remplacement acceptables sur le marché cible.
- 5.8 Le prix est compétitif sur le marché extérieur.
- 5.9 Il existe d'importantes barrières non tarifaires à l'importation du produit.
- 5.10 Le produit, l'emballage et l'étiquetage peuvent être modifiés pour s'adapter aux besoins locaux.
- 5.11 Il est difficile de trouver des distributeurs fiables et expérimentés.
- 5.12 Les exigences locales en matière de livraison et de conditions de crédit peuvent être satisfaites.

Question #	Vrai	Faux	Ne sais pas	Ne s'applique pas
5.1.	( )	( )	( )	( )
5.2.	( )	( )	( )	( )
5.3.	( )	( )	( )	( )
5.4.	( )	( )	( )	( )
5.5.	( )	( )	( )	( )
5.6.	( )	( )	( )	( )
5.7.	( )	( )	( )	( )
5.8.	( )	( )	( )	( )
5.9.	( )	( )	( )	( )
5.10.	( )	( )	( )	( )
5.11.	( )	( )	( )	( )
5.12.	( )	( )	( )	( )

**Vous avez maintenant terminé Etes-vous prêt à exporter ?**  
Envoyez le questionnaire rempli, ainsi que le formulaire ci-dessous et une étiquette portant votre adresse, à **CanadExport** (BPT), Evaluation à l'exportation, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

Pour obtenir une évaluation (les questionnaires doivent nous parvenir d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1991), cela peut prendre entre 4 et 6 semaines.

Nom _____
Titre _____
Organisme _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code postal _____
Activité _____