

Le questionnaire d'ECI : Êtes-vous prêt à exporter?

Vous pensez que votre entreprise est prête à se lancer dans l'exportation? Pour en avoir le cœur net, répondez à notre questionnaire, faites votre total et vous aurez la réponse.

1. Votre produit ou service est :

- A. en cours de production ou de mise au point
- B. au stade du prototype
- C. à l'état de concept

2. Votre produit ou service se vend-il sur le marché canadien?

- A. il se vend et occupe une part grandissante du marché
- B. il se vend, mais occupe une faible part du marché
- C. il se vend dans une seule ville du Canada

3. Avez-vous la capacité de production supplémentaire ou les spécialistes voulus pour répondre à une demande accrue relative à votre produit ou service?

Oui / Non

4. Avez-vous les fonds nécessaires pour modifier votre produit ou service en fonction du marché cible et pour en faire la promotion?

- A. nous avons les ressources financières nécessaires
- B. nous sommes en train d'arranger le financement
- C. nous n'avons pas de financement

5. La direction de votre entreprise est-elle disposée à soutenir vos efforts en vue de l'exportation?

Oui / Non

6. Votre entreprise respecte-t-elle habituellement ses échéances?

Oui / Non

7. La direction de votre entreprise a-t-elle de l'expérience dans le domaine de l'exportation?

Oui / Non

8. Votre produit ou service possède-t-il un avantage concurrentiel évident (qualité, prix, rareté, innovation) par rapport à celui de vos concurrents?

Oui / Non

9. Avez-vous modifié l'emballage (étiquettes et/ou matériel publicitaire) en fonction du marché cible?

Oui / Non

10. Avez-vous la capacité et les ressources nécessaires pour offrir un service et un soutien après-vente dans le marché cible?

Oui / Non

11. Avez-vous une liste de prix FAB (franco à bord) ou CAF (coût, assurance, fret) pour votre produit, ou une liste de tarifs pour votre service?

Oui / Non

12. Avez-vous effectué une étude de marché à l'étranger?

- A. nous avons fait des études de marché primaires et secondaires et effectué une visite dans le pays visé
- B. nous avons effectué quelques recherches primaires et secondaires
- C. non

13. Votre matériel publicitaire a-t-il été traduit dans la langue des pays visés (cartes d'affaires, brochures, sites Web)?

Oui / Non

14. Avez-vous commencé à faire de la publicité dans le marché cible?

Oui / Non

15. Avez-vous engagé un représentant, distributeur ou agent local ou conclu un partenariat avec une entreprise locale?

Oui / Non

16. Avez-vous engagé un transitaire ou un courtier en douanes?

Oui / Non

Source : Questionnaire en ligne de la page Les Femmes d'affaires et le commerce, adapté avec l'autorisation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Quel est votre résultat?

Si vous avez répondu « A » ou « Oui » à 12 questions sur 16, bravo! Vous comprenez que le projet d'exporter exige de la détermination, des stratégies et des ressources. Vous avez au moins la base nécessaire pour conquérir les marchés étrangers.

Entre 7 et 11 bonnes réponses : Ça n'est pas mal, mais votre stratégie d'exportation comporte quelques lacunes. Vous auriez intérêt à demander conseil à des spécialistes du gouvernement, à des consultants en exportation ou au service du commerce international de votre banque.

Moins de 7 bonnes réponses : Vous êtes sans doute prêt à partir pour des pays lointains, mais vous avez encore du chemin à faire avant de vous lancer dans l'exportation. Pour obtenir de l'aide, adressez-vous aux sources mentionnées dans ce chapitre.