

- Il faut prévoir des délais de paiement plus longs dans le cadre des marchés conclus avec l'étranger. L'entreprise peut prendre les mesures suivantes :
  - revoir ses mouvements de trésorerie
  - envisager d'autres méthodes de financement à l'exportation

### **Étape 8. Mise en marché des produits ou des services**

- Les services d'un transitaire peuvent être des plus utiles pour acheminer les biens aux acheteurs étrangers. Le transport de biens à l'étranger comprend les étapes suivantes :
  - le choix du mode de transport
  - la préparation de la documentation
  - l'emballage et l'étiquetage
  - les préparatifs
  - la réception des biens à destination

### **Étape 9. Conquête d'un marché d'exportation**

- Une fois sa stratégie d'exportation établie, l'entreprise doit passer à l'action. L'exportateur qui se lance pour la première fois sur un marché étranger aurait intérêt à se fixer des objectifs de vente modestes au départ, histoire de se familiariser avec les rouages de l'exportation tout en limitant les risques. Pour faire de cette première expérience une réussite, voici les étapes à suivre :
  - retenir les services d'un transitaire
  - faire un premier essai
  - conclure un premier marché

### **Étape 10. Réexamen de la stratégie d'exportation**

- Les entreprises prospères savent tirer de leurs erreurs d'utiles leçons. Mauvais calculs, surprises et problèmes imprévus font partie de tout nouveau projet d'affaires. La clé consiste à être ouvert au changement et à mettre tout de suite en pratique ce que l'on a appris. Au nombre des principales sources de difficultés, citons :
  - le transport ou la documentation
  - le financement
  - la stratégie publicitaire
  - l'établissement du prix
  - le choix de partenaires
  - le réseau de distribution
  - le manque d'information sur le marché cible
  - la modification du produit ou du service.