

**Acquisition de connaissances et d'expérience.** Par le biais de l'exportation, certaines entreprises ont trouvé des idées de nouveaux produits et ont découvert l'existence de nouveaux canaux de distribution et de nouvelles méthodes compétitives applicables à leur marché national.

## **INCONVÉNIENTS**

**Coûts d'exportation.** La commercialisation des activités d'exportation exige un investissement initial coûteux. Le développement des marchés d'exportation exige du temps, de l'argent et de nombreux déplacements. Il faut également engager du personnel ou recycler celui dont on dispose, pour s'occuper de l'exportation.

**Coûts d'expédition et formalités supplémentaires.** Le pays d'origine et le pays de destination exigent des documents écrits pour chaque produit qui doit passer d'un pays à l'autre.

**Modifications apportées aux produits.** Dans bien des pays, la demande porte sur des produits semblables à ceux qui sont vendus sur le marché d'Amérique du Nord; certains exigent néanmoins que les produits soient modifiés pour répondre à leurs besoins. Ces modifications peuvent porter sur les produits aussi bien que sur l'emballage.

**Délais de paiement plus longs.** Les exportateurs doivent savoir qu'ils ne seront pas réglés aussi rapidement pour des produits exportés qu'ils le seraient pour des produits vendus sur le marché national. Le déplacement des marchandises entre la manufacture et le destinataire final prend du temps. En outre, il peut falloir de 60 à 90 jours pour traiter les documents d'importation que le pays de destination exige et pour autoriser le paiement des marchandises.

**Temps.** Il faut du temps pour s'implanter sur un nouveau marché que l'on ne connaît pas. Des problèmes se poseront inévitablement et il faudra accorder à ce marché une attention constante si l'on veut réussir.

**Méconnaissance du marché.** Les exportateurs auront à se familiariser avec leur nouvelle clientèle, sa langue, ses particularités culturelles, les normes locales, les tarifs, les contrôles de change, la réglementation sur l'emballage et l'étiquetage, les conditions de paiement, le recouvrement des factures, etc.