

L'étape suivante : acquérir des compétences en exportation et trouver des sources d'aide

En répondant aux questions précédentes, vous aurez une meilleure idée de l'état de préparation de votre entreprise pour entreprendre l'exportation et quels domaines nécessitent une amélioration. L'étape suivante consiste à faire en sorte que votre entreprise dispose des compétences et des services dont elle a besoin pour réussir un projet d'exportation, ou qu'elle puisse les acquérir.

Rien ne remplace l'expérience quand il s'agit d'exportation. La connaissance des autres cultures et de leurs pratiques commerciales, la capacité de s'exprimer dans des langues étrangères, la connaissance des méthodes de négociation et de la structure de contrats, et l'assurance que nous serons payés pour les produits et services fournis, ainsi que l'identification des personnes-ressources clés dans le milieu de l'exportation, sont tous importants.

Il y a plusieurs façons d'augmenter les compétences en exportation dans votre entreprise : la formation du personnel actuel, l'engagement ou le partenariat avec une firme ou un exportateur expérimenté, ou encore l'établissement d'un contrat de services avec un spécialiste du commerce international. Quelle que soit l'approche choisie, assurez-vous de profiter des services d'expansion des exportations disponibles d'Équipe Canada inc et de ses partenaires.

Par ailleurs, les entreprises novices en exportation peuvent trouver utile de téléphoner tout simplement les entreprises locales qui font affaire dans les mêmes marchés cibles. La plupart des entreprises acceptent de partager leur expérience et d'aider les autres à éviter les erreurs courantes.

Vous pouvez acquérir des habiletés utiles dans le domaine de l'exportation en participant à des activités dans votre collectivité locale d'exportation, telles que les petits-déjeuners d'affaires et les séminaires organisés par les chambres de commerce et les clubs d'exportation. Ces activités peuvent se révéler des occasions très intéressantes pour se réunir et partager des expériences sur les marchés d'exportation et sur l'exportation en général.

« Il est essentiel de connaître votre marché et l'orientation principale de votre entreprise avant d'entrer sur le marché international. Associez-vous à des partenaires stratégiques, trouvez votre niche sur le marché et adaptez vos produits à un marché local afin de répondre aux demandes du marché. »

RÉCIPIENDAIRE D'UN PRIX
D'EXPORTATION DU CANADA,
INDUSTRIE DE LA
TECHNOLOGIE DE
L'INFORMATION