

CONSEIL

En participant à des activités organisées pour les exportateurs de votre région, vous en apprendrez beaucoup sur l'exportation. Les colloques et les déjeuners d'affaires constituent par exemple une excellente occasion de profiter de l'expérience d'autres entreprises sur les marchés étrangers.

PIÈGE À ÉVITER**Manque de détermination**

Face à un problème, l'exportateur n'a pas la détermination ou les ressources financières pour y faire face.

Évaluer votre potentiel d'exportation

Y a-t-il un marché rentable à l'étranger pour votre produit ou service? Cette question est cruciale : s'il n'y a pas de demande, il serait absurde de vous lancer dans l'exportation. Mais comment le savoir? Voici quelques facteurs à prendre en compte :

Profil des clients

- À l'heure actuelle, à qui vendez-vous votre produit ou service?
- Est-il utilisé par le grand public ou par un groupe en particulier?
- Est-il très apprécié au sein d'un certain groupe d'âge?
- Son achat est-il fonction d'autres caractéristiques démographiques importantes?
- Quels sont les facteurs climatiques ou géographiques qui ont une influence sur l'achat de votre produit ou service?

Adaptation du produit

- Faut-il apporter des modifications à votre produit pour qu'il plaise à des clients étrangers?
- Quelle est sa durée de validité ou de conservation? Le temps de transit réduira-t-il cette durée?
- L'emballage est-il coûteux? Pouvez-vous le modifier facilement en fonction des goûts de la clientèle étrangère?
- Votre produit est-il accompagné d'une documentation spéciale? Doit-il être conforme à certaines exigences techniques ou réglementaires?

Transport

- Votre produit se transporte-t-il facilement?
- Le coût du transport risque-t-il de rendre son prix moins concurrentiel?

Représentation à l'étranger

- Votre produit doit-il être assemblé par des professionnels ou requiert-il d'autres compétences techniques?
- Un service après-vente est-il nécessaire? Dans l'affirmative, ce service est-il disponible dans le pays où devez-vous l'assurer? Avez-vous les ressources nécessaires pour le faire?

Exportation de services

- Qu'y a-t-il d'unique ou de particulier dans les services que vous voulez exporter?
- Vos services sont-ils considérés comme étant « de calibre mondial »?
- Devrez-vous modifier vos services pour tenir compte des différences au chapitre de la langue, de la culture et du contexte commercial?
- Comment comptez-vous fournir votre service : en personne, par l'intermédiaire d'un partenaire local ou par voie électronique?

Capacité

- Êtes-vous en mesure de répondre à la demande de vos clients actuels au pays et de vos nouveaux clients à l'étranger?
- Si la demande augmente sur le marché intérieur, pourrez-vous encore répondre aux besoins de vos clients étrangers, et vice versa?