

## 10 étapes à suivre pour exporter avec succès (Suite de la première page.)

aider à repérer ces marchés. Une fois que vous avez déterminé qu'un marché particulier mérite un examen plus approfondi, vous pouvez alors étudier des questions comme le potentiel du produit, les barrières tarifaires et non tarifaires, et les options en matière de distribution locale. Vous aurez besoin de renseignements sur la taille du marché pour votre produit, qui l'approvisionne et quels sont les principaux concurrents. Pour la plupart des petites entreprises canadiennes, surtout celles qui sont nouvelles dans le domaine de l'exportation, les États-Unis sont le marché d'exportation le plus accessible et le plus attractif.

- **Informez-vous sur les aspects techniques et financiers**

Vous devez vous familiariser avec les principaux termes et techniques concernant l'exportation ainsi qu'avec les aspects financiers. L'envoi de produits outre-mer, par exemple, exige le recours à un mode de transport optimal, à un emballage et à un étiquetage appropriés des produits ainsi que la préparation de divers documents. Un transitaire international peut aider grandement à préparer les documents d'exportation, les assurances et le transport.

- **Évaluez les options quant à l'accès au marché et à la distribution**

Une fois que vous vous êtes fait une bonne idée du marché de votre produit ou service, vous êtes en mesure d'évaluer les options possibles concernant l'accès et la distribution : la vente directe aux distributeurs ou utilisateurs finals étrangers par votre propre service de vente; le recours à un agent ou un représentant étranger; le recours à un intermédiaire canadien; une forme d'investissement direct ou de coentreprise sur le marché cible. Chaque option a ses avantages et ses inconvénients que vous devez examiner en fonction de la situation de votre compagnie.

- **Déterminez votre prix**

Pour que l'exportation soit rentable, votre prix doit couvrir vos coûts et four-

nir un profit acceptable. Voici les facteurs que vous devez prendre en compte dans l'établissement d'un prix à l'exportation : coûts intérieurs, coûts liés à l'exportation, demande du marché et marge bénéficiaire désirée. En ce qui concerne l'établissement du prix à l'exportation, vous devez prendre en compte des facteurs comme les droits de douane, les taxes de vente étrangères, les taux de change ainsi que les coûts des assurances et du transport.

- **Employez-vous à promouvoir votre produit**

Une promotion bien planifiée est un facteur clé de succès sur un nouveau marché, quel qu'il soit. Dans la promotion des exportations, il se peut que vous ayez à modifier l'emballage ou la publicité pour tenir compte des goûts ou des facteurs climatiques étrangers. Les meilleurs moyens de promouvoir votre produit ou service : les publications spécialisées, les catalogues, les campagnes de publicité et la participation à des salons et foires commerciales.

- **Prenez des dispositions pour le financement**

Financer votre transaction peut poser des défis particuliers. Voici les options en ce qui concerne les transactions avec des acheteurs étrangers : versement d'argent comptant à l'avance, transactions à crédit ouvert, lettres de change et lettres de crédit. Normalement, votre compagnie recevra les revenus découlant d'une vente à l'exportation plus lentement que ceux provenant d'une vente sur le marché intérieur. En attendant, vous vous empresserez de négocier le marché, de produire les biens et de les envoyer. Si votre encaisse ne peut soutenir un tel investissement, vous devriez chercher d'autres sources d'aide financière. Diverses organisations canadiennes et internationales offrent des crédits à l'exportation.

- **Mettez le produit sur le marché**

Pour les fabricants, expédier des produits vers des destinations étrangères implique le choix d'un mode de transport et la préparation de divers docu-

ments. Soyez prudent dans les dispositions que vous prenez pour expédier vos produits. Assurez-vous qu'ils seront reçus à l'autre bout par un associé fiable et que l'entreposage et le transport seront sûrs. Un transitaire international peut vous fournir une aide précieuse pour la livraison de vos produits à vos clients étrangers.

- **Mettez en oeuvre votre plan d'exportation**

Pour le nouvel exportateur, faire des ventes initiales modestes est la meilleure façon de procéder, puisqu'elle vous permettra de vous familiariser avec le processus de l'exportation tout en limitant vos risques. Au fur et à mesure que vos connaissances et votre assurance s'accroîtront, vous déciderez peut-être d'intensifier vos efforts en matière d'exportation.

- **Révisez votre stratégie**

Les compagnies et entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui tirent leçon de leurs erreurs. Les mauvais calculs, les surprises et les problèmes imprévus sont inévitables dans toute nouvelle entreprise. Après votre première incursion sur les marchés d'exportation, vous constaterez peut-être que vous devez modifier votre produit, choisir un canal de distribution différent ou modifier votre prix ou votre stratégie de promotion. Il peut même être nécessaire de mettre l'accent sur des marchés différents. L'important, c'est de garder la souplesse et la capacité d'adaptation nécessaires pour répondre rapidement aux faits nouveaux. Dans l'exportation, comme dans un grand nombre de domaines des affaires, la patience et la ténacité sont habituellement payantes.

Pour un guide complet décrivant chaque étape du processus d'exportation, vous pouvez commander un exemplaire GRATUIT de la brochure «Dix étapes à suivre pour exporter avec succès». Écrivez à «Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise», Industrie, Sciences et Technologie Canada, 5<sup>e</sup> étage est, 235, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5.