

4. LE MARKETING DE VOTRE PRODUIT OU SERVICE

Il se peut que les goûts et les besoins de votre clientèle internationale diffèrent de ceux de votre clientèle nationale. L'élaboration d'un plan de marketing visant ces besoins particuliers aidera votre entreprise à se brancher sur le monde.

Un plan de marketing efficace traitera des questions suivantes :

- Quelles sont les caractéristiques de votre marché cible?
- Quelle est l'approche de vos concurrents face à ce marché?
- Quelle est la meilleure stratégie promotionnelle?
- Quelles modifications faut-il apporter à votre matériel publicitaire ou encore, à votre produit ou service?

Qu'est-ce que le marketing?

Il faut faire une distinction entre le marketing, d'une part, et la publicité, les ventes et la promotion, d'autre part. En fait, le marketing est la stratégie sur laquelle reposent toutes les activités qui visent à communiquer votre message clairement à votre marché cible.

Les quatre « P » du marketing, ou la « formule de marketing », comprend :

- **Produit** : Quel est votre produit ou service et doit-il être adapté aux besoins du marché?
- **Prix** : Quelle sera votre stratégie de prix?
- **Promotion** : Comment allez-vous faire connaître votre produit ou service?

- **Place** : Comment et à partir de quel emplacement allez-vous livrer ou distribuer votre produit ou service?

En commerce international, il y a certains facteurs supplémentaires dont il faut tenir compte et inclure dans votre formule de marketing, pour constituer les *13 P du marketing international*.

Ces facteurs sont :

- **Paiement** : Quel est le degré de complexité des transactions internationales?
- **Personnel** : Les employés possèdent-ils les habiletés requises?
- **Planification** : Avez-vous dressé une liste de contacts relatifs à votre commerce, votre marché, vos comptes-clients et vos ventes?
- **Paperasse** : Avez-vous rempli toute la documentation requise?
- **Pratiques** : Avez-vous tenu compte des divergences culturelles et de pratiques commerciales?
- **Partenariats** : Avez-vous créé un partenariat en vue d'affermir votre présence sur le marché?
- **Politiques** : Quelles sont vos politiques courantes et prévues?
- **Positionnement** : Comment est-ce que le marché vous percevra?
- **Protection** : Avez-vous évalué les risques et mis sur pied des mesures pour protéger votre entreprise et ses propriétés intellectuelles?

Source : Forum pour la formation en commerce international, « Destination : marchés internationaux ».