

## Êtes-vous prêt à exporter ?

Pour réussir dans le domaine de l'exportation, votre société a besoin de plusieurs atouts, soit : une bonne organisation, une planification stratégique, la motivation de se lancer à l'échelle internationale, des cadres supérieurs engagés, et des produits et des services valables. Évaluer les possibilités de votre société dans ces domaines n'est pas toujours chose facile. Voilà pourquoi le questionnaire suivant peut vous aider.

Le questionnaire, qui est fondé sur le programme **Êtes-vous prêt à exporter ?** formulé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), vise en premier lieu les petites et les moyennes entreprises.

**Êtes-vous prêt à exporter ?** provient, en partie, du programme « **Company Readiness to Export (CORE)** » conçu par S. Tamer Cavusgil appartenant à l'université Bradley (Illinois) aux États-Unis.

Après avoir obtenu les droits pour le CORE, l'AECEC a perfectionné le programme de façon à en faire un outil d'exportation varié adapté aux besoins précis des entreprises canadiennes.

Veuillez remplir ce questionnaire (en gardant à l'esprit votre principal produit ou service à exporter) puis le renvoyer à **CanadExport**. Le programme informatisé permettra d'évaluer vos réponses aux questions. Ensuite, on vous enverra l'évaluation des possibilités d'exportation de votre société.

### 1. Renseignements généraux

Les questions posées dans cette section fournissent des renseignements généraux sur certaines caractéristiques de votre entreprise qui la rendent apte à exporter.

**1.1** La gamme de nos produits de base consiste en :

- Pièces détachées
- Produits commerciaux (équipement de bureau, ordinateurs, etc)
- Produits finis industriels ou agricoles
- Produits finis de consommation
- Services

**1.2** Notre entreprise est en opération depuis :

- Moins de deux ans
- 2 à 5 ans
- 6 à 10 ans
- Plus de 10 ans

**1.3** Notre entreprise compte :

- Moins de 20 employés à temps plein
- De 20 à 49 employés à temps plein
- De 50 à 99 employés à temps plein
- Plus de 100 employés à temps plein

**1.4** L'an dernier, le chiffre d'affaires brut s'élevait à :

- Moins d'un million de dollars
- De 1 à 5 millions de dollars
- De 5 à 10 millions de dollars
- De 10 à 20 millions de dollars

**1.5** Au cours des cinq dernières années, le chiffre des ventes a augmenté :

- Rapidement (le potentiel commercial fut utilisé au maximum)
- Modérément
- Lentement (le potentiel commercial ne fut pas utilisé au maximum)

**1.6** Actuellement, nos cadres supérieurs :

- ont pour priorité la rentabilité immédiate
- se préoccupent modérément de l'accroissement des ventes
- se préoccupent beaucoup de l'accroissement des ventes

**1.7** Dans notre planification sur cinq ans, nous voulons :

- éviter tout nouveau projet commercial
- chercher de nouveaux débouchés de manière sélective

chercher activement de nouveaux débouchés

**1.8** Parmi ces affirmations, laquelle correspond le mieux à votre situation?

- Nous avons nos propres services de vente et de distribution.
- Nous n'avons pas de services de vente et de distribution

**1.9** Parmi ces affirmations, laquelle correspond le mieux à votre situation?

- Nous vendons surtout à des clients locaux
- Nous vendons dans une seule région du Canada
- Nous vendons dans plusieurs régions du Canada
- Nous vendons dans tout le Canada

**1.10** Actuellement, notre entreprise :

- n'exporte pas
- exporte en passant par des intermédiaires canadiens
- exporte directement en vendant à des distributeurs étrangers
- exporte par l'intermédiaire d'une société de ventes de l'entreprise
- exporte par l'intermédiaire d'une filiale

**1.11** Le financement pour l'expansion ou le fonds de roulement a été :

- facile à obtenir
- modérément difficile à obtenir
- très difficile à obtenir

**1.12** Notre équipe possède une connaissance des cultures et des milieux d'affaires étrangers :

- satisfaisante pour la plupart des marchés
- satisfaisante pour un certain nombre de marchés
- insuffisante pour n'importe quel marché

**1.13** Notre équipe :

- n'a aucune expérience du commerce international
- a une expérience limitée du commerce international
- une grande expérience du commerce international

**1.14** Les membres de notre équipe de direction :

- possèdent une bonne maîtrise de la langue du marché cible
- possèdent une maîtrise limitée de la langue du marché cible
- ne maîtrisent pas la langue du marché cible

**1.15** Les ressources pour un développement des marchés