

LES AVANTAGES ET LES DÉFIS DE L'EXPORTATION

Avantages

Volume de ventes accru : Lorsque votre entreprise est concurrentielle au pays et que ses ventes sont bonnes, le moment est propice pour entreprendre des exportations.

Rentabilité accrue : Si les coûts fixes sont couverts par les ventes au Canada ou d'autres sources de financement, vos profits d'exportation augmenteront rapidement.

Moins de dépendance à l'égard des marchés traditionnels : Vous pouvez renforcer votre entreprise en diversifiant vos activités sur les marchés internationaux et dans les créneaux.

Diversification des marchés : Les entreprises qui exportent peuvent profiter des occasions d'affaires sur les marchés mondiaux en plein essor.

Nouvelles connaissances, expérience et compétitivité nationale accrue : Les nouvelles idées, approches et stratégies de commercialisation apprises lors de votre exposition aux marchés mondiaux peuvent souvent être mises en pratique avec succès au Canada.

Compétitivité mondiale : Aujourd'hui, plusieurs entreprises étrangères pénètrent les marchés canadiens alors que les entreprises canadiennes exportent sur les marchés internationaux. L'exportation ouvre la voie à la compétitivité mondiale.

Défis

Coûts supplémentaires : Exporter entraîne plusieurs coûts à court terme, tels que les déplacements supplémentaires, la production de nouveau matériel publicitaire et l'embauche de représentants de vente additionnels. Si vous croyez gagner de l'argent rapidement, vous serez probablement déçu.

Niveau d'engagement : La façon dont vous traiterez vos clients étrangers combinée avec votre désir de consacrer du temps, des efforts, des connaissances et des ressources pour établir et maintenir votre présence sur les marchés étrangers sera la clé de votre succès.

Sensibilité aux différences culturelles : Familiarisez-vous avec les différences linguistiques, les barrières culturelles et les pratiques commerciales de votre marché cible.

Paperasserie : La documentation requise par le gouvernement canadien ou les gouvernements étrangers pour l'exportation de vos produits ou vos services est souvent volumineuse.

Accessibilité : Les clients étrangers doivent être en mesure de communiquer rapidement et facilement avec vous.

Concurrence : Il est très important de connaître à fond vos concurrents dans votre marché cible.

Source : Adapté avec permission du Forum pour la formation en commerce international, « Visez le monde ».