

# PRODUITS, SERVICES ET MARCHÉS

*On dit que peu importe ce que vous produisez, si c'est le meilleur produit en son genre, on se l'arrachera. De nombreux produits et services sont considérés comme les meilleurs à l'intérieur et à l'extérieur du Canada.*

*Les Canadiens ont donné au monde le pabulum, le rouleau à peinture, l'insuline, le téléphone, les flocons de pommes de terre instantanés, le stimulateur cardiaque et, bien sûr, le jeu Quelques arpents de pièges.*

En tant que personne d'affaires, vous savez bien que toute transaction exige qu'il y ait un produit à vendre et un acheteur potentiel : avoir quelque chose à vendre et quelqu'un pour l'acheter.

## Avoir quelque chose à vendre

Faites le point sur la situation de votre entreprise pour savoir si vous êtes prêt à exporter en procédant à une évaluation critique de vos produits dans un contexte global. Commencez par vous poser les questions suivantes:

- Qui utilise déjà votre produit ou service? Est-il utilisé sur une grande échelle ou n'intéresse-t-il qu'un groupe particulier pour des raisons socio-économiques? Est-il surtout utilisé par un certain groupe d'âge?
- Y-a-t-il des modifications à y apporter pour qu'il intéresse des clients sur un marché extérieur?
- Certains facteurs climatiques ou géographiques influent-ils sur l'utilisation de votre produit? Dans l'affirmative, lesquels?
- Quelle est la durée de conservation de votre produit? Le temps de transit risque-t-il d'en réduire la qualité?
- Des frais d'exploitation s'appliquent-ils à votre produit? Dans l'affirmative, quels sont les équipements ou services supplémentaires que le client doit acheter?

- Votre produit doit-il être préalablement monté par des techniciens? Requiert-il une technique particulière?
- L'emballage est-il particulièrement coûteux? Peut-il être modifié pour rencontrer les exigences de clients étrangers? Le produit requiert-il une documentation spéciale? Il faut ajouter ces coûts au prix unitaire pour déterminer si vous pouvez ou non exporter à un prix concurrentiel.
- Votre produit est-il assujéti à des normes techniques ou à une réglementation spéciale? Celles-ci peuvent varier d'un pays à l'autre et changer dramatiquement l'équation de base.
- Un service après vente est-il nécessaire? Est-il offert sur place ou est-ce à vous de le fournir? Dans ce cas, avez-vous les ressources pour le faire?
- Est-il facile d'expédier votre produit? Les frais d'expédition feront-ils augmenter les prix au point de rendre vos produits moins concurrentiels?
- Serez-vous capable de servir à la fois vos clients canadiens et vos futurs clients étrangers?
- Si la demande au Canada augmente, serez-vous en mesure de continuer à répondre aux demandes de vos clients étrangers?