

# SOMMAIRE DU PROCESSUS D'EXPORTATION

## À DIX PAS DU SUCCÈS<sup>1</sup>

### Étape 1. Évaluation des possibilités d'exportation

- Après analyse de ses structures et de son produit, l'entreprise doit décider si elle est prête à se lancer sur les marchés étrangers. Elle doit examiner entre autre :
  - ses ressources financières
  - l'intérêt soulevé par l'exportation au sein de l'entreprise
  - ses avantages concurrentiels à l'étranger

### Étape 2. Choix d'un marché cible et étude de marché

- L'entreprise doit concentrer ses efforts sur un ou deux marchés offrant les perspectives les plus intéressantes, soit :
  - effectuer une première analyse pour trouver quelques marchés prometteurs
  - évaluer les avantages du produit et étudier la question des tarifs et des barrières non tarifaires, telles les normes et la réglementation locales
  - examiner les possibilités de distribution locale
  - se renseigner sur l'envergure des marchés, les fournisseurs et les principaux concurrents
  - étudier les principales caractéristiques culturelles et les pratiques commerciales locales
  - choisir un marché cible

### Étape 3. Maîtrise de la terminologie de l'exportation

- Il est important de se familiariser avec le langage du commerce et la terminologie propre à certains aspects particuliers de l'exportation :
  - le transport
  - l'étiquetage
  - l'emballage et le marquage
  - la documentation
  - les assurances
  - les modalités de paiement

---

<sup>1</sup> Ce guide est extrait du *Rapport sur la petite entreprise au Canada*, 1992, publié par Industrie, Sciences et Technologie Canada.