

# Placez-vous dans une bonne position pour réussir dans le domaine de l'exportation

3

Pourquoi un client américain s'adresserait-il à vous plutôt qu'à l'entreprise américaine située sur la même rue que lui? Parce que vos capacités correspondent le mieux à ses besoins. Aussi, votre première tâche cruciale consiste-t-elle à déterminer quelles sont, chez vous, les capacités qui vous distinguent de vos concurrents.

Étape 1 : Remplissez les blancs en indiquant ce qui vous rend différent (c'est-à-dire tout ce qui sort de l'ordinaire).

## BASE DE DIFFÉRENCIATION – VOTRE ENTREPRISE

Type de compétence \_\_\_\_\_

Envergure de la compétence  spécialisée  pluridisciplinaire

Type de clientèle  gouvernement  secteur privé  entreprises sans but lucratif

Envergure de la clientèle  petite  moyenne  grande  multinationale

Envergure des ventes et des contrats  de 100 000 \$ à 500 000 \$  
 de 600 000 \$ à 1 million de dollars  1,1 million de dollars et plus

Expérience d'activités exercées Au Canada : \_\_\_\_\_

dans d'autres régions À l'étranger : \_\_\_\_\_

Rendement de calibre universel Conforme aux normes \_\_\_\_\_

Prix reçus : \_\_\_\_\_

Pourcentage des travaux exécutés à temps : \_\_\_\_\_ sans dépasser le budget : \_\_\_\_\_

Assurance de la qualité \_\_\_\_\_

Autre \_\_\_\_\_

Étape 2 : Insistez sur votre ou vos deux plus importante(s) caractéristique(s) décrite(s) à l'étape 1.

Les ressources que vous consacrez à l'expansion des exportations doivent être orientées vers la promotion de ces caractéristiques et la recherche de clients potentiels pour qui elles sont importantes.

Étape 3 : Déterminez les conséquences stratégiques de l'étape 2 en complétant ce qui suit :

« Étant donné que nous avons choisi de livrer concurrence en nous basant sur \_\_\_\_\_ nous devons nous préparer... » (cochez toutes les mentions applicables) :

en modifiant notre matériel de promotion

en obtenant des témoignages auprès des clients suivants \_\_\_\_\_

en obtenant des références de la part des clients suivants \_\_\_\_\_

en préparant des documents professionnels de présentation \_\_\_\_\_

Étape 4 : Déterminez quels sont les clients et les lieux que vous viserez, en fonction de vos réponses à l'étape 1.

Principaux besoins des clients \_\_\_\_\_

Type de clients \_\_\_\_\_

Région ou ville américaine \_\_\_\_\_