

# 1 Introduction



Pour les gens de la rue, l'exportation semble un moyen fascinant de faire des affaires. Pensez à tous ces voyages, parfois vers des endroits fort éloignés et exotiques. Et songez combien il doit faire bon revenir au pays après avoir conclu tel gros contrat à l'étranger.

Mais pour le cadre qui a passé six semaines à faire la navette entre une chambre d'hôtel et des bureaux tout en négociant un contrat avec l'étranger, ou pour l'entreprise qui sait que son produit, bien que surpassant nettement celui de ses concurrents, est quand même négligé par les acheteurs étrangers, l'exportation peut être une opération frustrante, épuisante et fort onéreuse.

L'exportation peut être aussi bien fascinante que frustrante. La plupart des entreprises qui la pratiquent connaissent des hauts et des bas. Lorsque vient le succès, elles en sont fort encouragées; mais ce succès ne vient certainement pas facilement car, de façon générale, il y a davantage d'obstacles à surmonter à l'étranger qu'au pays.