

INTRODUCTION

Les exportations jouent un rôle essentiel dans l'économie du Canada. En effet, le volume des exportations canadiennes de biens et de services s'élève à plus de 130 milliards de dollars par an. Ainsi, près de 30 p. 100 de la richesse de ce pays et au moins trois millions de travailleurs canadiens dépendent directement de notre commerce extérieur.

Dans de nombreux secteurs — pêcheries, pâtes et papier, informatique, robotique, matériel de transport, mines de charbon, etc. — les entreprises canadiennes s'installent sur les marchés internationaux. Les profits que peut représenter le marché étranger suscitent, il va sans dire, un vif intérêt. Toutefois, pour prendre une décision aussi importante que celle de se lancer dans l'exportation, il faut en connaître les avantages et les désavantages. Trop souvent, les entreprises sont entraînées sur la voie de l'exportation presque par hasard, par exemple par le biais d'une commande non sollicitée provenant de l'étranger. À l'inverse, certaines entreprises, qui devraient depuis longtemps évoluer dans le monde de l'exportation, hésitent par manque d'information ou parce que leurs propriétaires se méfient de cette aventure.

Bien des entrepreneurs pensent que seules les grandes sociétés peuvent se lancer dans l'exportation. C'est faux. En effet, des études ont montré que beaucoup de petits manufacturiers ont réussi sur le marché international en choisissant des créneaux dont ne s'occupaient pas les grandes entreprises. En général, les sociétés multinationales s'implantent sur les marchés qui offrent les meilleures possibilités de profit et évitent volontairement les marchés plus petits. Ces secteurs délaissés peuvent représenter des marchés profitables pour le petit exportateur. D'ailleurs, les petites entreprises étant plus souples, elles peuvent réagir plus rapidement aux changements qui surviennent sur un marché. Il leur est également plus facile de livrer des commandes plus restreintes et de répondre à des besoins particuliers.

On trouvera ci-dessous une liste des avantages et des inconvénients que présente l'exportation.

AVANTAGES

Augmentation des ventes. L'augmentation des ventes est un facteur important, surtout lorsque les entreprises constatent que leurs ventes sur le marché national stagnent à cause d'une saturation du marché, d'une forte concurrence ou d'une combinaison de ces deux éléments. Quoique cela paraisse tentant, les entreprises ne devraient pas envisager d'exporter lorsque leur situation est difficile sur le marché national. Le meilleur moment pour se lancer dans l'exportation c'est lorsque les affaires vont bien sur le marché national.

Augmentation des profits. Les profits peuvent augmenter plus rapidement que les ventes étant donné que les coûts fixes sont déjà couverts par les ventes réalisées au Canada.

Baisse du coût de fabrication à l'unité. Plus on fabrique de produits, moins ils coûtent cher à l'unité (en autant que le matériel de l'usine peut suffire à l'augmentation de la production).

Utilisation plus poussée de la capacité de production. Les marchés d'exportation peuvent servir de débouchés pour les excédents de production lorsque le marché national est inapte, ou n'est pas disposé, à absorber la production ou la capacité de production de l'entreprise.

Compensation des fluctuations conjoncturelles. L'industrie canadienne est en général aux prises avec des fluctuations conjoncturelles. Si l'activité commerciale peut se poursuivre à l'exportation lorsque le marché canadien est maussade, l'emploi est maintenu et les coûts de fabrication sont réduits. Toutefois, s'engager dans l'exportation est une activité à long terme et non ponctuelle.

Diminution de la dépendance par rapport à un seul marché traditionnel. Plus l'entreprise a des marchés diversifiés, plus son avenir est assuré.

Prolongation de la vie du produit. Un produit qui, au Canada, arrive au stade de la maturité, mais ne fait que pénétrer les marchés de pays moins développés verra sa vie prolongée.