

Choix d'un marché

La plupart des nouveaux exportateurs canadiens visent d'abord le marché des États-Unis, plus proche et plus familier. Cette démarche comporte des avantages et, quand l'entreprise a démontré qu'elle est capable d'exporter, elle peut se tourner vers les débouchés d'autres marchés d'exportation.

Planification et préparatifs

Que vous exportiez des biens ou des services, les préparatifs sont les mêmes, à quelques exceptions près. Les voici :

- Si vous décidez de faire un essai aux États-Unis, concentrez-vous sur une région en particulier.
- Étudiez le marché choisi en obtenant de l'information auprès du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et en consultant des publications et des revues spécialisées.
- Rendez-vous dans des villes de la région choisie, rencontrez d'éventuels acheteurs et intermédiaires ainsi que le délégué commercial canadien responsable de la région.
- Formez un réseau de personnes-ressources et de partenaires éventuels. Essayez de savoir qui sont vos concurrents et alliés possibles ainsi que les plus importants agents, distributeurs et importateurs du produit ou du service que vous proposez d'exporter.
- Si vous faites appel aux services d'agents ou de distributeurs, faites un premier tri des candidats dont vous évaluerez les qualités et les compétences. Préparez un profil du partenaire idéal, puis choisissez le candidat dont les compétences et l'expérience cadrent le mieux avec les objectifs de votre entreprise. Si vous exportez un service, étudiez la possibilité de vous associer avec quelqu'un de la région qui pourra représenter les intérêts de votre entreprise.

Pour faire de votre projet d'exportation une réussite, voici les étapes à suivre :

- ▶ retenir les services d'un transitaire
- ▶ faire un premier essai
- ▶ conclure la vente

- Préparez un dossier publicitaire décrivant votre entreprise et ses produits ou services.
- Si possible, assistez à une foire commerciale dans la région choisie. Faites un peu de publicité et entrez en relation avec des acheteurs ou des associés possibles.

- Si vous optez pour la vente directe, faites paraître une annonce dans une revue commerciale américaine susceptible d'être lue par beaucoup d'acheteurs.
- Concluez des ententes avec les principaux fournisseurs de services d'exportation, notamment des transitaires et des maisons de commerce.

De la théorie à la pratique

Voici maintenant un résumé de la marche à suivre pour conclure un marché avec un acheteur et lui expédier des marchandises. Nous y reprenons les étapes vues dans le présent *Guide de l'exportateur* afin de montrer comment passer de la théorie à la pratique.

Quoique les entreprises qui exportent des services passeront par certaines des mêmes étapes (soit vérifier les références, rendre visite à la clientèle, conclure le marché et s'occuper des questions de paiement), elles n'auront pas à se préoccuper de documentation, d'expédition, de transport ni de dédouanement.

Vérification des références

- connaître la cote de solvabilité du client;
- obtenir des références auprès d'autres exportateurs ayant fait affaire avec ce client;
- demander l'opinion du délégué commercial canadien.