



ÉVALUATION DE VOTRE CAPACITÉ D'EXPORTATION



Pour savoir si votre entreprise et votre produit sont prêts pour l'exportation, examinez les éléments suivants :

- ▶ vos ressources financières
- ▶ votre niveau d'intérêt
- ▶ vos avantages sur la concurrence à l'étranger

- Qui utilise déjà votre produit ou service? Est-il utilisé sur une grande échelle ou n'intéresse-t-il qu'un groupe particulier? Est-il surtout utilisé par un certain groupe d'âge?
- Devrait-il être modifié pour intéresser une clientèle étrangère?
- Certains facteurs climatiques ou géographiques influent-ils

Pour commencer, nous allons examiner quelques-unes des opérations liées à l'exportation de biens ou de services. Ces opérations exigent du temps, des efforts, des ressources monétaires et des compétences, éléments que l'exportateur doit évaluer avant de s'attaquer aux marchés internationaux.

La première étape consiste à examiner attentivement votre entreprise afin d'évaluer son potentiel d'exportation. Pour déterminer si un produit ou un service est susceptible d'intéresser des clients étrangers, il faut d'abord connaître ses forces et ses faiblesses sur le marché canadien; il faut savoir qui achète ce produit ou service, à quels besoins il répond et quels sont ses avantages et désavantages par rapport aux produits ou services concurrentiels.

En répondant aux questions suivantes, vous serez en mesure d'évaluer la compétitivité de votre produit ou service.

sur l'utilisation de votre produit et, si oui, lesquels?

- Quelle est la durée de conservation de votre produit? Le temps de transit risque-t-il d'en réduire la qualité?
- Des frais d'exploitation s'appliquent-ils à votre produit? Si oui, quels équipements ou services supplémentaires le client devra-t-il acheter?
- Votre produit doit-il être monté par des techniciens? Requiert-il une technique particulière?
- L'emballage est-il particulièrement coûteux? Peut-il être modifié pour répondre aux exigences de clients étrangers? Le produit requiert-il une documentation spéciale? Il faut ajouter ces coûts au