

Au-delà des frontières : Première étape

« Tout d'abord, il faut se préparer et se connaître. Prenez conscience qu'il s'agit d'un engagement à très, très long terme. Connaissez vos forces... Faites vos recherches sur votre produit ou votre service, puis lancez-vous. »

– Exportateur

Quels sont les avantages de l'exportation?

Les affaires prennent maintenant une dimension planétaire. Si ce fait n'est plus très nouveau, il n'en demeure pas moins remarquable. En effet, pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, le marché mondial est ouvert sans interruption et n'est limité ni par la distance, ni par les barrières technologiques, ni par le pays d'origine. La planète entière est à notre portée, et des moyens inconnus jusqu'alors sont à notre disposition. Bien entendu, comme pour toute autre entreprise commerciale, l'exportation présente autant de possibilités que de défis. De prime abord, vous vous demanderez peut-être en quoi elle profitera à votre entreprise ou quels sont les inconvénients d'un tel projet.

Si vous êtes un exportateur chevronné, en revanche, vous avez une bonne idée des avantages et des difficultés que présente le commerce à l'étranger. Vous n'ignorez pas par exemple qu'une entreprise peut retirer des avantages considérables d'un projet d'exportation fructueux, notamment :

- **Augmentation du chiffre d'affaires** – Si vous êtes à la tête d'une entreprise prospère, l'exportation vous offre le moyen d'élargir votre marché et de tirer parti de la demande mondiale. De plus, vous pourriez trouver à l'étranger un créneau pour un produit rare ou unique.
- **Rentabilité accrue** – Si vos coûts fixes sont couverts par vos opérations intérieures ou par un autre moyen de financement, vos bénéfices à l'exportation pourraient augmenter très rapidement.
- **Économies d'échelle** – Si vous disposez d'une base commerciale étendue, vous pourrez produire à grande échelle, ce qui vous permettra de maximiser vos ressources.
- **Vulnérabilité moindre** – En diversifiant vos activités à l'étranger, vous cesserez d'être tributaire d'un seul marché et, en cas de recul de l'économie intérieure, vous serez moins touché si la demande se maintient dans les autres pays.
- **Acquisition de connaissances et d'expérience** – Le marché mondial fourmille d'idées, de méthodes et de techniques de marketing inédites, que vous pourrez mettre à profit avantageusement au Canada.
- **Compétitivité dans le monde** – Les entreprises étrangères font leur entrée sur les marchés canadiens tandis que les entreprises canadiennes s'implantent à l'étranger. L'expérience acquise à l'étranger aidera votre entreprise et votre pays à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

Exporter des produits ou exporter des services

Les défis sont fort différents selon que vous exportez des produits ou des services : dans le premier cas, il vous faudra régler les questions ayant trait à l'emballage, aux douanes et à la livraison, tandis que dans le second il vous faudra vous attaquer à des questions comme les permis de travail, l'infrastructure de communication dans le marché cible et les déplacements à l'étranger.