

EXPERTS EN EXPORTATION

Lorsque vous décidez d'exporter pour la première fois, vous prenez une décision importante.

Plus vous vous rapprochez du moment où vous devez prendre la décision, plus vous devenez nerveux. Cela est normal. Après tout, vous quittez le milieu rassurant et familier du marché canadien pour vous lancer sur un marché étranger que vous ne connaissez pas. Vous ferez face à des concurrents bien établis pour leur ravir des clients qui ne connaissent ni votre entreprise, ni vos produits, ni vos services. Il se peut que vous éprouviez un sentiment de solitude.

En réalité, vous n'êtes pas seul. Les Canadiens sont parmi les chefs de file du commerce international. Des milliers de sociétés canadiennes ont élargi leur horizon en réussissant à mener de front leurs activités au Canada et leurs ventes à l'étranger. Chacune de ces entreprises a établi des stratégies et des techniques de vente à l'étranger, et la plupart sont prêtes à transmettre leur expérience à des exportateurs novices, dans les domaines qui ne les mettent pas directement en concurrence.

Vous pouvez aussi vous joindre à un réseau de l'industrie canadienne et d'associations commerciales et professionnelles. De plus, vous pouvez avoir recours aux programmes d'expansion des exportations des gouvernements fédéral et provinciaux.

Si vous croyez ne pas disposer de temps ni de ressources financières suffisants, vous pouvez aussi faire appel aux services de maisons de commerce canadiennes. Celles-ci peuvent se charger d'exporter vos produits ou vos services, si la marge de profits démontre assez d'élasticité pour leur assurer une bonne commission.

En outre, elles sont prêtes à vous conseiller et à vous aider tout au long de votre cheminement, c'est à-dire lorsque vous aurez à identifier les produits et les services de votre entreprise qui se prêtent à l'exportation, à prospector les marchés d'exportation, à élaborer les plans de commercialisation, à organiser vos activités bancaires et financières et, enfin, à commencer une campagne de vente.

Votre équipe d'exportation

Dès que vous aurez commencé à consulter ces professionnels du commerce d'exportation, vous ne vous sentirez plus aussi seul. Peu d'entreprises, quelle que soit leur importance ou leur situation financière, peuvent employer à plein temps un personnel capable de remplacer ces professionnels qui apportent un certain réconfort à un exportateur novice. Cependant, c'est à vous, l'exportateur, de décider si les conditions sont favorables pour faire appel à cette équipe. Vous êtes le capitaine et vous seul pouvez lui faire signe.

Plusieurs membres de l'équipe d'exportation du Canada vous renseigneront globalement sur des services liés au marché alors que d'autres vous conseilleront sur un aspect unique et précis du secteur que vous aurez choisi.

1) InfoExport

Pour la plupart des novices comme pour les exportateurs expérimentés qui recherchent des renseignements ou des précisions, InfoExport est souvent le meilleur point de départ. Centre d'information sur le commerce extérieur d'AECEC, InfoExport vous renseigne sur-le-champ sur tous les programmes et services à l'exportation fournis par le gouvernement fédéral.

InfoExport donne aux exportateurs un aperçu du secteur des exportations en général. Il vous aide à trouver rapidement des réponses ou des solutions à des questions ou des problèmes particuliers sur l'exportation en vous mettant en contact avec un expert d'AECEC ou en vous orientant vers d'autres sources d'aide telles Industrie, Sciences et Technologie Canada, d'autres organismes fédéraux, des gouvernements provinciaux ou des associations commerciales du secteur privé. Par l'entremise d'InfoExport, vous pouvez vous brancher sur le réseau WIN d'informations commerciales d'AECEC et obtenir des renseignements sur les marchés les plus prometteurs pour votre produit ou service.