

# 1. L'EXPORTATION, EST-CE POUR VOUS?

## Pourquoi exporter?

Exporter signifie de nouveaux débouchés commerciaux et une augmentation des ventes. En planifiant bien, même une petite entreprise canadienne peut réussir sur la scène internationale.

Cependant, une entreprise devrait explorer bien d'autres raisons avant d'exporter, telles que les suivantes :

**Concurrence nationale améliorée** : Les entreprises qui œuvrent uniquement sur le marché national peuvent facilement s'autosatisfaire et ignorer ce qui se passe dans leur industrie, alors que celles qui

exportent ont à traiter avec les meilleurs concurrents mondiaux. Elles doivent donc travailler fort pour maintenir le calibre international de leur produit ou service. Cet effort les rend non seulement concurrentielles sur les marchés d'exportation, mais également aptes à exercer une concurrence efficace chez elles.

**Diversification des marchés** : Pour certaines entreprises, la taille du marché canadien peut entraver la croissance future de leur organisation. L'accès à de vastes marchés, aux marchés émergents et aux marchés à créneaux où leurs produits ou leurs services sont rares ou uniques, voilà toutes de bonnes raisons de songer sérieusement à l'exportation.

**Économies d'échelle plus grandes** : En ayant accès à une part plus importante du marché, les entreprises peuvent commencer à produire sur une échelle qui leur permet d'utiliser au mieux leurs ressources.

## Êtes-vous prêt?

Quoique l'exportation permette à la plupart des entreprises d'entretenir de grands espoirs économiques, il faut du temps – parfois des mois voire plusieurs années – avant qu'une entreprise d'exportation puisse entrevoir le rendement du capital investi.

Que signifie être prêt à l'exportation?

La préparation à l'exportation se rapporte au niveau de préparation d'une entreprise à faire du commerce sur un marché d'exportation. Cela signifie tout simplement que l'organisation a un produit ou un service commercialisable aussi bien que les capacités, les ressources et l'engagement de ses gestionnaires pour entrer en concurrence à l'échelle mondiale.

Donc, comment se prépare-t-on à l'exportation? De fait, avant de s'aventurer à l'extérieur, deux tiers du travail lié à l'exportation se fait chez nous, au Canada.

La première étape consiste à évaluer son potentiel d'exportation, ses ressources et ses connaissances en ce domaine. Vous pouvez économiser temps, efforts et ressources si vous commencez par une évaluation exacte de votre état de préparation au marché mondial. Il faut tenir compte de tout : les questions de langue et de culture, les différents systèmes monétaires, les répercussions légales et

« 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,  
PRODUITS DE LA  
CONSTRUCTION