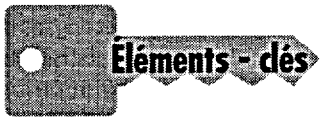


- évaluer le coût du produit, en tenant compte de l'expédition, des droits tarifaires, de la distribution et des services
- préciser la valeur de votre produit pour le consommateur américain
- établir tous les prix en dollars américains

ÉTAPE 3 INVESTIR LES RESSOURCES NÉCESSAIRES

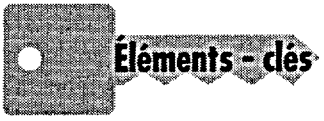
Les entreprises canadiennes qui réussissent aux États-Unis sont habituellement celles qui s'engagent à dégager les ressources nécessaires à la réussite de leur programme d'exportation. Avant de commencer, vous devez évaluer le coût de l'entreprise d'exportation et le personnel qui vous sera nécessaire. Vous devez disposer d'assez de ressources pour atteindre vos objectifs d'exportation sans bouleverser vos activités canadiennes.

L'exportation créera des frais : pour l'étude du marché, la modification des produits, les négociations avec d'éventuels partenaires, la publicité et la mise en marché. Il est possible que vous ayez besoin de ressources financières supplémentaires. Pouvez-vous maintenir vos frais de développement à l'intérieur de l'affectation budgétaire actuelle? Dans la négative, vous aurez besoin d'une nouvelle réserve au budget. Aurez-vous besoin d'un prêt ou d'une modification de votre marge de crédit? Si vous aviez besoin d'un prêt, votre banque accepterait-elle des créances américaines comme garantie?

Examinez les programmes provinciaux et fédéraux d'aide financière aux exportateurs. Certains couvrent les frais d'étude de marché, de participation à des expositions commerciales, de commercialisation et de mise au point de produits. D'autres offrent des assurances et de l'aide financière à l'exportation. La plupart de ces programmes ont été conçus expressément pour les petites entreprises.

Pour exporter, il peut être nécessaire de modifier la structure de votre entreprise, ou du moins de redéfinir les responsabilités à l'intérieur de celle-ci. Quelqu'un doit être personnellement responsable des exportations pour assurer le suivi des efforts et pour que vos clients et partenaires américains sachent qui est leur interlocuteur. Le cas de Ceinture et Sac Canada illustre le fait qu'un directeur des ventes travaillant à plein temps sur le marché américain est parfois nécessaire.

Si les ressources nécessaires au programme d'exportation ne sont pas disponibles pour le moment, il vaut mieux attendre. N'engager qu'une partie des ressources requises ne donne habituellement pas une fraction équivalente des résultats. Cela aboutit plus souvent à un simple gaspillage de temps et d'argent. Pire, un effort insuffisant peut ternir votre réputation et mettre en péril vos chances de réussir lors d'une seconde tentative.



- évaluer toutes les dépenses nécessaires
- trouver des sources de financement
- se renseigner sur les programmes gouvernementaux d'aide aux exportateurs
- préciser les exigences en personnel de la nouvelle entreprise

ÉTAPE 4 FAIRE ATTENTION AUX DÉTAILS

Propriété intellectuelle

Si vous possédez ou tentez d'obtenir un brevet ou un copyright au Canada sur votre produit, vous devriez envisager de vous munir