

INTRODUCTION

Votre entreprise possède-t-elle des produits ou des services d'excellente qualité dont les prix sont concurrentiels? Seriez-vous en mesure d'augmenter votre production si vous pouviez trouver des marchés supplémentaires? Estimez-vous avoir exploité toutes les possibilités du marché au Canada? Votre curiosité a peut-être déjà été éveillée par les questions d'un acheteur au sud de la frontière ou à l'étranger?

Maintenant, vous vous demandez si l'exportation constitue la solution à ces questions.

Cette brochure vous aidera à décider si votre entreprise peut envisager sérieusement d'exporter ou pas. Rédigé à l'intention des gens d'affaires, avec des renseignements provenant d'un certain nombre d'organismes d'exportation, le livret *Aux futurs exportateurs...* vous donne un aperçu de ce que représente l'exportation. Il vous fournit aussi une liste de personnes et d'organismes importants à contacter.

L'exportation — bonne pour les affaires

De nombreuses entreprises canadiennes ont constaté que l'exportation joue un rôle important relativement à leur croissance et à leur prospérité. Pour les exportateurs canadiens dont les affaires sont couronnées de succès, les ventes sur les marchés extérieurs maintiennent les lignes de production en pleine activité et permettent d'accroître l'emploi et les bénéfices.

Les exportateurs — gros, moyens, petits

Quelle que soit la taille de l'entreprise, celle-ci peut, en principe, s'engager dans l'exportation. Ce qu'il faut, c'est un engagement sérieux de la part de la direction, une recherche approfondie, de la planification soignée et une manière déterminée d'aborder les ventes. Les exportateurs dont les affaires sont couronnées de succès disent que l'exportation exige au moins autant de travail que n'importe quelle autre initiative commerciale.

Il est vrai que les grosses entreprises disposent de ressources internes plus importantes à consacrer à la recherche et à l'exploration de nouveaux marchés. Toutefois, les petites et moyennes entreprises ont accès à différentes formes d'aide, décrites dans le présent livret.

La prise de décision

Le fait d'avoir entre vos mains ce livret montre que vous vous intéressez certainement à l'exportation. Mais est-ce pour vous le moment opportun? La liste de contrôle suivante vous aidera à en décider :

- Votre entreprise a-t-elle, au Canada, une base de vente solide?
- Êtes-vous en mesure de produire davantage?

*Dans le domaine
du possible, tout est
faisable. Il suffit
d'avoir les moyens.*

*Bernard Lamarre, président,
Lavalin Inc.*

- Avez-vous le temps de rechercher et d'acquiescer des marchés d'exportation?
- Considérez-vous l'exportation comme un engagement à long terme?
- Avez-vous les liquidités nécessaires pour couvrir de longues périodes de recouvrement, s'il y a lieu?
- Avez-vous le temps d'étudier les marchés extérieurs afin d'en apprendre davantage sur des éléments tels les tarifs et l'influence des différences culturelles sur votre façon de commercialiser vos produits ou services?