

9. L'ESSAI

Maintenant que votre plan global d'exportation est en place, vous avez sans doute hâte de faire votre première vente d'exportation. Mais avant d'expédier 100 000 machins de l'autre côté du globe, faites un essai, particulièrement si vous en êtes à vos

premières armes. Les étapes suivantes vous permettront de vérifier la viabilité de votre projet d'exportation. Par la même occasion, vous ferez une révision de tous les points présentés dans le *Guide pas-à-pas à l'exportation*.

CHOIX DU MARCHÉ

Plusieurs nouveaux exportateurs canadiens se lancent d'abord sur le marché américain à cause de sa proximité et de son caractère familial. Cette approche comporte des avantages, mais vous devriez aussi examiner les occasions offertes par d'autres marchés d'exportation.

PLANIFICATION ET PRÉPARATION

La plupart des étapes de préparation à l'exportation suivantes sont les mêmes, que vous exportiez des biens ou des services.

- Si vous avez décidé de faire votre essai aux États-Unis, choisissez de vous concentrer sur un marché régional en particulier.

- Étudiez le marché en examinant les renseignements disponibles d'Équipe Canada inc et de son site *Web ExportSource*.
- Demandez au délégué commercial du Canada dans votre marché cible de vous aider à évaluer votre potentiel (aperçu du potentiel du marché) et de vous fournir une liste de personnes-ressources clés (recherche de contacts clés).
- Visitez des villes dans la région en question, parlez à des acheteurs et des intermédiaires potentiels et demandez une rencontre personnelle avec le délégué commercial du Canada en place, pour discuter des plus récents développements sur votre marché cible et de vos besoins futurs.
- Établissez un réseau de personnes-ressources et de partenaires potentiels. Recensez vos concurrents et vos alliés potentiels ainsi que les importateurs, les distributeurs et les agents les plus importants pour votre produit ou service.
- Si vous travaillez par l'entremise d'agents et de distributeurs, faites une brève liste des candidats potentiels et évaluez leurs qualifications et leurs compétences. Élaborez un profil de l'associé idéal et choisissez celui dont les habiletés et l'expérience répondent le mieux à vos objectifs d'exportation. Si vous exportez un service, considérez la possibilité de trouver un partenaire local pour représenter vos intérêts.

« Étudiez vos clients potentiels, leurs besoins et leurs exigences. Choisissez la perspective la plus prometteuse. Concentrez vos efforts jusqu'à l'obtention de résultats. Après quoi, offrez un excellent service après-vente. On fera appel à vos services par la suite. »

RÉCIPIENDAIRE DU PRIX
D'EXCELLENCE DU CANADA
POUR L'ENSEMBLE DES
RÉALISATIONS EN
EXPORTATION, INDUSTRIE DE
LA TECHNOLOGIE DE
L'INFORMATION