



Première étape —

les exportateurs potentiels

Situation actuelle de l'entreprise : vous avez...

- une expérience limitée de l'exportation;
- un produit ou un service unique ou concurrentiel prêt pour votre marché cible;
- la capacité (sur le plan des ressources financières et humaines) d'absorber une demande plus grande suscitée par l'exportation;
- la capacité de répondre à une demande accrue pour les produits ou les services que vous offrez.

Principales mesures à prendre

- Vérifier votre capacité d'exporter à l'aide des services en ligne.
- Viser les créneaux étrangers les plus prometteurs.
- Tenir compte des conditions des nouveaux marchés, par exemple :
 - la concurrence;
 - les prix;
 - le besoin d'adapter les produits ou les services;
 - les caractéristiques des nouveaux clients potentiels;
 - la distribution;
 - les besoins en service après-vente.
- Trouver ou embaucher un " promoteur " de l'exportation.
- Se renseigner sur le marché auprès d'entreprises expérimentées et de spécialistes au service des entreprises (comptables, juristes, etc.).
- Prévoir les ressources financières dont vous aurez besoin.
- Discuter de votre plan d'entreprise avec un conseiller, soit un représentant d'un bureau gouvernemental de développement du commerce ou un consultant en exportation du secteur privé.
- Adhérer à une association qui met fortement l'accent sur l'exportation.

