

# VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE À FAIRE DU COMMERCE MONDIAL?

Si votre entreprise offre un produit ou un service de première classe, vous lancer dans le commerce mondial pourrait être l'une des décisions d'affaires les plus judicieuses de votre vie. Pour réussir en exportation, il faut relever de nombreux défis sur le plan du financement, du marketing et de la logistique. S'établir sur un marché étranger demande une bonne préparation ainsi qu'un engagement à long terme, mais peut rapporter gros.

Avant d'investir massivement dans votre projet d'exportation, assurez-vous que votre entreprise peut répondre aux exigences du commerce mondial. Il est fort probable que vous deviez combler des lacunes avant de pouvoir conclure votre premier contrat.

## REPÉRER ET COMBLER LA LACUNE :



### RENDEMENT DE L'ENTREPRISE

- Vos produits ou services sont couronnés de succès et vendus à grande échelle, ici au Canada.
- Vous disposez d'un solide plan d'affaires pour le Canada.
- Votre entreprise a des avantages bien précis par rapport à la concurrence.
- Vos produits se distinguent par une ou plusieurs caractéristiques et sont vendus à prix concurrentiel.



### RESSOURCES FINANCIÈRES

- Vous avez les ressources financières voulues pour commercialiser vos produits à l'étranger.
- Vous pouvez compter sur un solide flux de trésorerie.
- Vous disposez de liquidités, d'économies et d'accès à du financement suffisants pour soutenir votre production et votre commercialisation pendant au moins deux ans sans réaliser de gros profits.



### RESSOURCES LOGISTIQUES

- Vous possédez, ou pouvez acquérir, une connaissance adéquate du mode d'expédition le plus approprié pour votre produit.
- Votre personnel a, ou peut avoir, la formation nécessaire en matière de logistique d'exportation.



### RESSOURCES HUMAINES

- Vous avez une équipe de direction solide, qui pourra développer un plan d'exportation complet.
- Votre équipe de direction s'est engagée à conquérir des marchés d'exportation.
- Votre firme a assez d'employés afin de répondre à la demande accrue ou peut en engager pour combler les lacunes.
- Vous avez, ou pouvez engager, des spécialistes en marketing qui ont de l'expérience dans la vente de produits ou de services à l'étranger. Si vous n'avez pas le personnel requis, vous pouvez faire appel à des intermédiaires : agents, distributeurs ou sociétés commerciales.



### RESSOURCES PRODUCTIVES

- Vérifiez que vos fournisseurs peuvent vous fournir les matières premières et les pièces dont vous avez besoin pour assurer votre production.
- Votre capacité de production inutilisée est suffisante ou peut être créée rapidement.
- Soyez disposé à modifier votre produit et à en fabriquer diverses versions afin de respecter les valeurs culturelles, la réglementation et les normes de certification de votre marché cible.

PRÊT À EXPORTER? EDC PEUT VOUS MONTRER COMMENT.