

# VENDEZ AU MONDE ENTIER : COMMENCEZ EN SIX ÉTAPES FACILES

Réalisez plus de ventes. Trouvez de nouveaux marchés. Renforcez votre compétitivité. Faites croître votre entreprise.

## 1 TROUVEZ VOTRE MARCHÉ CIBLE

Repérez des marchés très porteurs selon ces critères :

- Une forte demande de produits ou services que vous vendez
- Une connaissance de vos concurrents et définir votre avantage concurrentiel
- Une taille de marché et une accessibilité convenables
- Un potentiel de croissance
- Des partenaires pour vous aider à prospérer
- Un environnement commercial et politique stable



## 2 METTEZ LE PIED DANS LA PORTE

Il y a bien des façons d'entrer sur un nouveau marché.

Optez pour la stratégie qui vous convient :

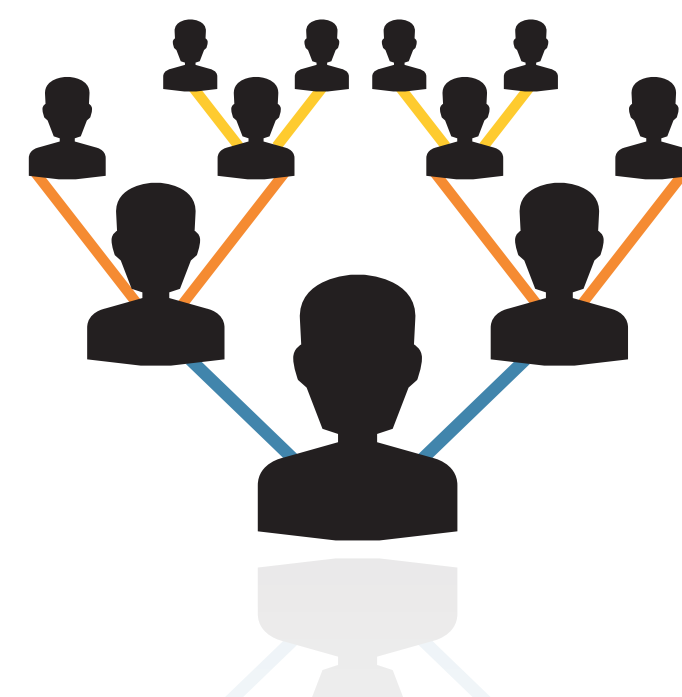
- Vendre directement aux clients
- Vendre en passant par un intermédiaire dans le pays
- Établir un bureau local ou une société affiliée
- S'associer à une entreprise locale
- Suivre un client actuel sur le marché



## 3 TROUVEZ DES CLIENTS, DES INTERMÉDIAIRES ET DES PARTENAIRES

Cultiver sans cesse vos relations de ces façons :

- Assistez à des salons commerciaux internationaux
- Établissez des contacts par l'entremise d'organisations commerciales
- Visitez le marché personnellement
- Demandez des recommandations à votre banque, à vos associés d'affaires et à votre association industrielle



## 4 ASSUREZ-VOUS QUE VOS CONTRATS VOUS PROTÈGENT

Rédigez des contrats bien écrits :

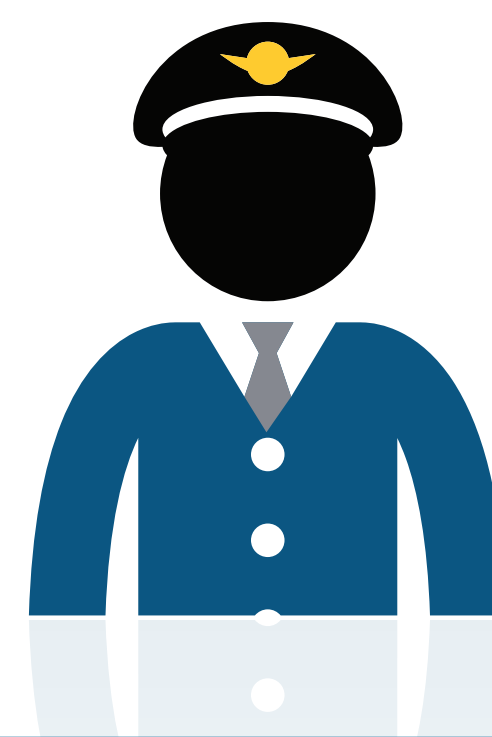
- Examinez soigneusement les contrats pour cerner des risques cachés
- Précisez qui est chargé d'obtenir les permis d'importation ou d'exportation
- Prévoyez le mode de règlement de litiges et le territoire de compétence où les démarches auraient lieu
- Décrivez clairement la garantie ou les modalités d'entretien
- Vérifiez les traductions pour vous assurer qu'elles disent exactement ce que vous voulez que le contrat dise
- Obtenez de l'aide de spécialistes du droit locaux



## 5 COMPOSEZ AVEC LA LOGISTIQUE ET LA DOUANE

Assurez-vous d'avoir une logistique sans problème :

- Comprendre le libellé standard utilisé pour l'expédition qu'on appelle les incoterms
- Envisager de recourir à des expéditeurs et des courtiers qui s'occupent de votre type de produit
- S'assurer que votre documentation de douane est exacte et complète
- Se conformer à toutes les règles d'importation
- Livrer uniquement au port d'entrée du client



## 6 REPÉREZ VOS CLIENTS À RISQUE ET GÉRER VOS RISQUES

Pratiquez la réduction du risque :

- Vérifiez toujours la solvabilité d'un acheteur ainsi que la solidité de sa situation financière avant de conclure une affaire.
- Encadrez la solvabilité des clients
- Songez à l'assurance crédit pour s'assurer contre le risque de non-paiement
- Assurez-vous que votre propriété intellectuelle est enregistrée et protégée sur le marché étranger lui-même
- Soyez précis quant aux droits que vous attribuez à une entreprise pour l'autoriser à utiliser votre technologie ou votre propriété intellectuelle



PRÊT À PASSER AUX ÉTAPES SUIVANTES EN EXPORTATION? LISEZ NOTRE LIVRE BLANC GRATUIT.