

Liste de contrôle

Pour un projet d'exportation réussi

Il est stimulant de voir votre entreprise faire son entrée sur de nouveaux marchés ou s'y développer. Il s'agit d'une excellente façon de diversifier vos revenus et d'augmenter vos profits. Toutefois, le succès des exportations internationales est rarement garanti. Cette liste de contrôle est un guide étape par étape qui vous aidera à maximiser vos chances de réaliser votre projet d'expansion. Découvrez les mesures à prendre pour préparer votre entreprise en vue d'une expansion à l'échelle internationale : de l'évaluation de votre degré de préparation à la mise en œuvre d'une stratégie d'entrée sur le marché gagnante.

① Évaluation de votre degré de préparation

Évaluez la capacité de votre entreprise à réaliser une croissance durable en tenant compte des trois piliers suivants :

Organisationnel

- Déterminez si votre modèle d'affaires actuel doit être adapté en vue d'une entrée sur les marchés cibles.
- Assurez-vous de disposer des ressources humaines nécessaires, notamment en matière de marketing et de vente.
- Confirmez le degré de préparation de vos cadres supérieurs. Vous devrez peut-être nommer un dirigeant qui se consacrera à la gestion des affaires à l'international.

Opérationnel

- Confirmez que vous êtes en mesure de répondre à une demande accrue pour une offre de qualité à des prix concurrentiels.

Financier

- Déterminez si vous pouvez vous permettre les dépenses supplémentaires liées au développement des affaires à l'international.
- Évaluez vos processus financiers pour vous assurer qu'ils peuvent soutenir vos efforts d'expansion.

2 Détermination de vos marchés

- Dressez la liste des marchés potentiels qui correspondent le mieux à vos produits ou services ainsi qu'à vos capacités internes.
- Utilisez des données mesurables et comparables pour évaluer de façon objective les avantages potentiels et les risques de divers marchés.
- Vérifiez les données sur le commerce pour comprendre la taille du marché et les tendances de vente et savoir si vos concurrents sont actifs sur le marché.
- Évaluez la qualité de vos liens personnels avec le marché cible.
- Déterminez s'il y existe des obstacles, notamment sur le plan de la réglementation, de la certification ou du commerce, ou des occasions comme des accords de libre-échange ou des mesures incitatives gouvernementales.

3 Planification de votre stratégie d'entrée sur le marché

- Établissez des objectifs clairs pour votre entrée sur le marché avec un échéancier, un budget et les principales mesures à prendre.
- Effectuez une recherche primaire en appelant des clients potentiels, des distributeurs, des agents de vente, etc.
- Informez-vous sur les exigences réglementaires du marché et assurez-vous de pouvoir les respecter.
- [Élaborez un plan de marketing](#) pour faire la promotion de vos exportations à l'étranger.
 - Décidez si votre produit ou service sera personnalisé selon les goûts des clients, les exigences réglementaires et les préférences culturelles.
 - Déterminez les produits offerts et leurs prix.
- Choisissez votre mode d'entrée. [Ferez-vous affaire avec des distributeurs locaux](#), ouvrirez-vous un commerce physique, ou vendrez-vous vos produits directement en ligne ou par l'intermédiaire de places de marché en ligne?
- Déterminez comment vous assurerez l'expédition de vos produits ou la prestation de vos services.
- Planifiez la gestion continue de votre projet à long terme.
 - Affectez des ressources pendant une période de deux ans pour vous assurer d'être bien implanté dans le marché.
 - Décidez qui supervisera le projet.

4 Mise en œuvre de votre plan

- Trouvez les bons partenaires avec qui travailler dans votre marché cible. Le choix des partenaires dépend de votre stratégie de croissance globale. Idéalement, un partenaire efficace complète vos compétences et les capacités sur le terrain.
- Négociez des conditions avantageuses en démontrant votre valeur ajoutée.
- Dressez une liste de raisons convaincantes pour lesquelles vos partenaires étrangers auraient avantage à travailler avec vous.
- Préparez un plan de marketing pour faire connaître vos produits ou services dans votre marché cible.
- Faites un suivi régulier de vos efforts en choisissant quelques mesures clés.
- Vérifiez régulièrement vos données et vos résultats.

Créez une feuille de route personnalisée pour l'expansion.

Accélérez votre croissance à l'étranger grâce à un plan adapté à votre situation et à vos objectifs d'affaires. Nos experts peuvent vous guider tout au long du processus, en vous faisant économiser temps et argent, et en vous évitant des tracas.

1-888-INFO-BDC
(1-888-463-6232)

→ [Pour en savoir plus, visitez bdc.ca](https://www.bdc.ca)

info@bdc.ca