

La voie de la croissance : Prêt pour l'international?

Un guide pour vous aider à faire une pause et à réfléchir sur votre entreprise, à intégrer l'expansion internationale comme une voie de croissance et à obtenir des conseils d'autres petites entreprises canadiennes.

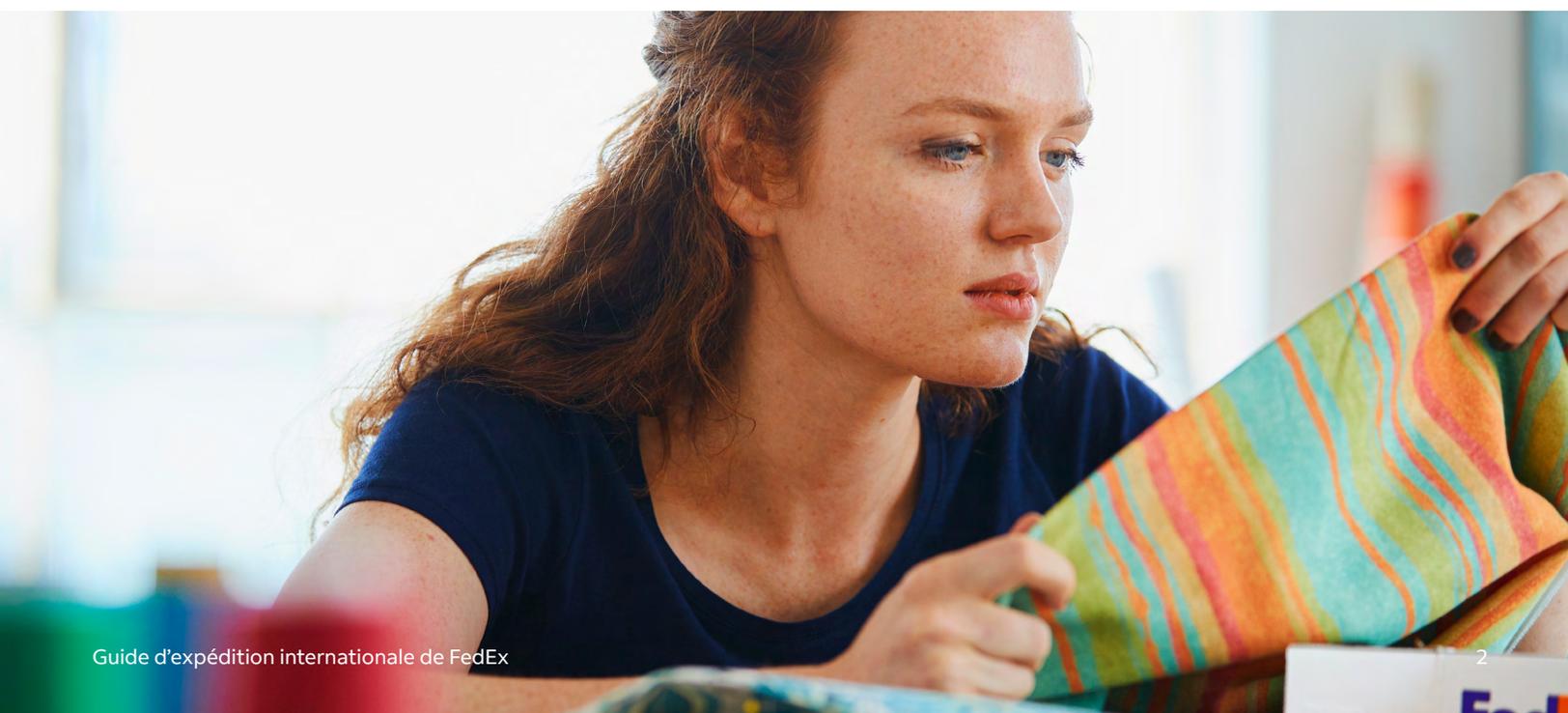
Les petites entreprises canadiennes ont de **grandes ambitions.**

Une fois que vous aurez franchi l'étape difficile de la création de votre entreprise, vous vous demanderez peut-être quelles seront les prochaines étapes. Si vous souhaitez accroître vos activités, l'accès aux marchés internationaux peut être un tremplin vers une croissance accélérée de votre entreprise et vers de nouvelles possibilités.

Ce guide a pour but de vous aider à réfléchir au chemin parcouru par votre entreprise, à vos objectifs pour l'avenir et à la manière dont l'expansion sur de nouveaux marchés peut constituer la prochaine voie de croissance, si vous le souhaitez. Et, bien sûr, nous vous fournirons quelques ressources utiles en cours de route.

Il n'y a pas si longtemps, FedEx était aussi une petite entreprise. Nous voulons aider les petites entreprises à réussir, non pas grâce aux millions, mais grâce aux milliards de clients dans le monde entier.

Prêt à commencer?



A smiling man with short dark hair and a goatee, wearing a vibrant, multi-colored patterned shirt with a blue collar and cuffs. He is standing in front of a blurred background that appears to be a store or office setting with various items on shelves.

1^{ère} partie

Où en suis-je?

L'AVIS DE VOS PAIRS

« Connaissez les attentes de votre marché. Par exemple, les attentes des consommateurs américains sont très différentes de celles des consommateurs canadiens : ils veulent que les choses aillent vite, que les frais de port soient peu élevés, voire gratuits, et leur tolérance aux erreurs du service clientèle est nettement moins grande. »

Réfléchissons.

Vous avez accompli beaucoup de choses en tant que propriétaire d'une petite entreprise. Pour planifier la suite de votre parcours, une réflexion sur le chemin parcouru peut se révéler utile. Vous ne savez pas par où commencer? Nous vous avons préparé quelques questions pour vous guider:

1. Quels sont les principaux objectifs que vous vous êtes fixés et que vous avez atteints jusqu'à présent?

2. Qui sont vos clients actuels?

3. Quels sont les aspects ou les domaines dans lesquels votre entreprise se porte bien? Quelles sont les forces de votre entreprise?

4. Où et comment avez-vous le mieux réussi au cours de la dernière année?

5. À quoi souhaitez-vous consacrer plus de temps? Où voyez-vous vos possibilités de croissance?

6. Qu'est-ce qui n'a pas bien fonctionné et que vous pourriez vouloir changer? Quels sont, selon vous, les plus grands obstacles à la croissance de votre entreprise?



2^e partie

Quels sont mes objectifs?

L'AVIS DE VOS PAIRS

« Le conseil que je donne aux petites entreprises qui souhaitent se développer à l'international est de trouver un distributeur. Une fois que vous avez un distributeur, le tour est joué, car il vend aux grossistes et aux clients [pour vous]. »

Identifiez vos objectifs.

Maintenant que vous avez réfléchi à ce que vous avez fait, clarifions la suite des choses en identifiant certains de **vos objectifs pour les 6 à 18 prochains mois**.

Dans cette section, vous pouvez inscrire et réviser ces objectifs.



Besoin d'inspiration?

VOICI QUELQUES QUESTIONS À VOUS POSER

1. Que souhaitez-vous réaliser pour votre entreprise cette année? Par exemple, trouver de nouveaux clients, conquérir de nouveaux marchés, atteindre un objectif de chiffre d'affaires spécifique, etc.
2. Quelle est, selon vous, la prochaine occasion à saisir pour votre entreprise? Par exemple, explorer de nouveaux canaux de vente, développer les compétences de l'équipe, etc.
3. Lorsque vous ferez le bilan de l'année, qu'aimeriez-vous pouvoir dire que vous avez pu accomplir?



Quel est votre objectif pour les 6 prochains mois?

Objectif #1 :

Comment allez-vous mesurer le succès?

Qu'est-ce qui va vous aider à y parvenir?

Qu'est-ce qui vous empêche d'avancer?

Quelles sont les principales étapes?



Quel est votre objectif pour les 12 prochains mois?

Objectif #2 :

Comment allez-vous mesurer le succès?

Qu'est-ce qui va vous aider à y parvenir?

Qu'est-ce qui vous empêche d'avancer?

Quelles sont les principales étapes?



Quel est votre objectif pour les 18 prochains mois?

Objectif #3 :

Comment allez-vous mesurer le succès?

Qu'est-ce qui va vous aider à y parvenir?

Qu'est-ce qui vous empêche d'avancer?

Quelles sont les principales étapes?



3^e partie

Est-ce le bon moment pour se développer à l'international?

L'AVIS DE VOS PAIRS

« Vous ne devez pas hésiter... il n'y aura peut-être jamais de bon moment, mais ce sera toujours le meilleur moment [pour se développer à l'international]. »

Réfléchissions à la croissance à l'international.

Pour beaucoup d'entreprises, la recherche de nouveaux moyens de générer des revenus est une priorité, et l'expansion à l'international peut être un moyen d'y parvenir. Il s'agit d'une étape ambitieuse, mais elle est tout à fait réalisable et mérite d'être envisagée si elle vous aide à atteindre vos objectifs d'affaires.

Mais ne vous contentez pas de nous croire.

Nous nous sommes entretenus avec plusieurs petites entreprises clientes de FedEx qui ont déjà fait le saut pour expédier à l'international. Lisez la suite pour apprendre de leur expérience et voir si l'expansion internationale peut aussi vous convenir.



L'AVIS DE VOS PAIRS

« Pour une petite entreprise, naviguer entre les différentes exigences douanières mondiales représente beaucoup de travail. Nous utilisons FedEx Express et les services de courtage inclus [parce qu'ils] sont très utiles en cas d'erreur. »



Avez-vous l'intention d'accroître votre clientèle?

Les 15 accords de libre-échange conclus par le Canada couvrent 61 % du PIB mondial et ouvrent les marchés à 1,5 milliard de consommateurs dans le monde entier. Ceci crée des possibilités de développement à l'étranger pour les petites entreprises canadiennes ([Le point sur le commerce international au Canada, 2022](#)). **Les petites entreprises avec lesquelles nous nous sommes entretenus ont fait remarquer que l'expansion vers de nouveaux marchés, tels que les États-Unis, offrait de plus grandes possibilités de rendement commercial.**



Avez-vous déjà rencontré de l'intérêt de la part de clients

Desservir une toute nouvelle région peut sembler un pas énorme, mais si vous avez déjà reçu de l'intérêt par l'intermédiaire du trafic Web ou des demandes sur votre page Instagram, vous risquez de passer à côté d'une occasion plus importante. Faites un pas à la fois, comme l'a fait l'un de nos propres clients FedEx. Lorsque leur entreprise de Toronto a étendu ses activités aux États-Unis pour la première fois, ils ont commencé par desservir les États du Nord-Est pour tâter le terrain avant d'étendre leurs activités à l'ensemble du continent américain. **Aujourd'hui, la grande majorité de leurs activités provient du sud de la frontière, et ils sont heureux d'avoir fait ce premier pas.**



Vous attendez le bon moment pour commencer?

Plusieurs petites entreprises clientes nous ont fait part de leur difficulté à trouver le bon moment pour se tourner vers les marchés étrangers. Mais elles s'entendent toutes pour dire qu'elles étaient heureuses de l'avoir fait. **Chacune d'entre elles a pu constater l'impact positif de l'expansion internationale et, dans de nombreux cas, elles auraient souhaité avoir fait le saut plus tôt!**

Notes:



La complexité des formalités douanières et internationales vous inquiète-t-elle?

Les petites entreprises clientes nous le répètent constamment. Les droits et taxes, les réglementations et même les retours peuvent sembler décourageants. L'expédition internationale peut sembler compliquée, mais il y a des [ressources](#) pour vous aider. Avec le bon partenaire, vous ne devriez pas avoir peur. L'un de nos clients nous a confié qu'il avait trouvé extrêmement utile que **FedEx Express soit capable de simplifier les tâches d'expédition compliquées, comme la gestion des documents internationaux, grâce aux services de courtage de FedEx.** Un courtier agit en tant qu'intermédiaire entre vous et votre transporteur, en vous aidant à acheminer vos colis là où ils doivent être et à gérer des processus comme celui des douanes.



Avez-vous l'impression que votre entreprise n'a pas encore atteint son plein potentiel?

Comme le souligne l'un de nos clients : **« l'expédition internationale a fait exploser le potentiel de notre entreprise. Le Canada est un pays formidable, mais l'expansion [internationale] nous a permis d'accéder à un marché dont nous avons besoin pour accélérer la croissance de notre entreprise. »**

Notes:

Vous avez réfléchi à l'expédition internationale et voulez passer à l'action? Voici d'autres ressources utiles de FedEx :



Assistance à l'expédition internationale FedEx^{MD}

Avec un accès FedEx, vous pouvez préparer votre envoi et vous assurer qu'il arrive à sa destination internationale sans retard inutile.



Documents commerciaux électroniques de FedEx^{MD}

Soumettez facilement des documents internationaux en ligne avec votre compte FedEx avant, pendant ou après la création de votre étiquette d'expédition.



Réservez un appel d'accompagnement

Besoin de conseils? Réservez une consultation de 30 minutes avec un conseiller FedEx pour les petites entreprises afin de voir comment nous pouvons vous aider à démarrer.



A photograph of a man with glasses and a woman with glasses sitting at a table, looking at each other in a professional setting. The man is wearing a light blue shirt and the woman is wearing a red shirt. The image is partially obscured by a white diagonal shape on the left and a purple gradient on the right.

Prêt à vous lancer? Voici un peu plus d'information pour vous aider à démarrer.

Vous avez bien réfléchi, vous vous êtes fixé des objectifs, vous avez songé à la possibilité de vous développer sur les marchés transfrontaliers et, espérons-le, vous êtes confiant dans votre stratégie d'entreprise.

Chez FedEx Express Canada, nous vous levons notre chapeau pour tout ce que vous faites en tant que petite entreprise canadienne. FedEx peut vous guider pour tout ce qui concerne l'expédition internationale. Nous sommes là pour vous aider.

Économisez avec un compte FedEx

Obtenez jusqu'à 45 % de rabais pour les six premiers mois lorsque vous ouvrez un compte FedEx*. En plus, accédez à des outils et des ressources qui vous aideront à simplifier l'expédition de vos marchandises.

Ouvrez un compte

* En vigueur à la date de création de votre compte FedEx ou de votre inscription au programme. Les remises sont basées sur le prix courant (frais de transport uniquement) et excluent les surcharges, les frais de manutention spéciaux, les droits, les taxes ou autres frais supplémentaires. Pour plus de détails, consultez les [termes et conditions du programme](#).

FedEx^{MD}

À la croisée de votre avenir

