

# Table des matières

	PAGE
<b>1. Introduction.....</b>	<b>3</b>
L'exportation — bonne pour les affaires; les exportateurs — gros, moyens, petits; la prise de décision; la manière de commencer; l'importation de marchandises au Canada	
<b>2. Produits, services et marchés.....</b>	<b>5</b>
Avoir quelque chose à vendre; quelque part pour le vendre	
<b>3. Le profil des marchés .....</b>	<b>7</b>
Contexte général; accessibilité des marchés; possibilités de ventes; règlements; modalités de paiement et devises; distribution	
<b>4. La prospection .....</b>	<b>10</b>
Foires commerciales; visite à l'étranger	
<b>5. Experts en exportation .....</b>	<b>11</b>
Votre équipe d'exportation - InfoExport; Centres du commerce international (CCI)	
<b>6. Délégués commerciaux canadiens .....</b>	<b>15</b>
<b>7. Conseils .....</b>	<b>17</b>
Communications avec l'étranger; télex, télégramme, télécopieur; appels téléphoniques outre-mer: documents publicitaires et de promotion; gestion du temps	
<b>8. Annexe A - Fiche d'établissement des prix à l'exportation .....</b>	<b>20</b>
<b>Annexe B - Liste de contrôle pour un voyage d'affaires à l'étranger .....</b>	<b>21</b>
<b>Annexe C - Liste de contrôle pour une exposition à l'étranger ..</b>	<b>23</b>
<b>Annexe D - Le jargon de l'exportation.....</b>	<b>26</b>
<b>Annexe E - Autres publications utiles d'AECEC .....</b>	<b>28</b>
<b>Annexe F - Carte réponse .....</b>	<b>29</b>
<b>Annexe G - Certificat d'origine de l'exportateur .....</b>	<b>30</b>