

qui est en mesure de fournir des renseignements sur les conditions de participation, les tarifs et autres.

Le guide consacré aux partenariats vise à orienter le délégué commercial dans l'évaluation de partenaires éventuels pour des entreprises canadiennes clientes. L'entreprise peut aussi l'utiliser directement, pour aider son directeur des exportations de l'entreprise quand il aura à choisir un partenaire éventuel de ses activités commerciales à l'étranger, une tâche délicate et importante. Le dernier guide donne une liste de contrôle des dix étapes les plus importantes du processus d'exportation. Cet outil peut également être utile au délégué commercial lorsqu'il se prépare pour l'arrivée d'une entreprise canadienne sur le nouveau marché. Il est également conçu pour l'exportateur inexpérimenté et donne un aperçu des complexités du processus d'exportation.

Enfin, nous apprécierions recevoir tout commentaire ou suggestion susceptible de rendre les guides de recherche encore plus utiles aux délégués et aux autres analystes, afin que ces études répondent le mieux possible aux besoins des gens d'affaires canadiens.