



## Comment se préparer à exporter

Par *stratégie d'exportation*, on entend une série de plans de pénétration d'un marché étranger. Le gros du travail peut s'effectuer au Canada. Il faut tout d'abord trouver tous les renseignements nécessaires sur le marché visé. Publications, programmes et services peuvent vous aider à tous les niveaux, depuis l'étude de marché jusqu'à la formation, en passant par l'aide financière. Bon nombre de ces services sont accessibles par ordinateur, par télécopieur ou par téléphone, alors que les publications sont offertes dans les banques, les bibliothèques ou les bureaux gouvernementaux. Il faut ensuite élaborer une stratégie détaillée établissant des objectifs précis et des plans visant à atteindre ces objectifs. Une fois ce travail terminé, vous pourrez consulter un délégué commercial à l'étranger.

### Première étape : Faites vos recherches au Canada

■ Visitez l'un des centres de services aux entreprises du Canada (SCEC) répartis dans tout le pays. Ils offrent, sous un même toit, les services des gouvernements fédéral et provinciaux et, dans certains cas, du secteur privé. Pour obtenir plus de renseignements sur les services gouvernementaux offerts aux exportateurs, procurez-vous le *Guide des services à l'exportation* et

*L'exportation : Le succès en 10 étapes*. Vous trouverez les coordonnées des CSEC à l'annexe 1.

■ Vous pouvez également obtenir de l'aide dans votre région auprès d'organismes qui offrent des programmes et services conçus pour aider les entreprises régionales à se faire connaître sur les marchés internationaux : Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), Bureau fédéral de développement régional - Québec (BFDR-Q), Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor), Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO). Vous trouverez les coordonnées de ces organismes régionaux à l'annexe 2.

■ Internet est en voie de devenir l'une des meilleures sources d'information sur les exportations. Des centaines de sites offrent des renseignements sur tous les sujets, allant du climat économique de la Nouvelle-Zélande aux 10 premiers distributeurs de vêtements pour hommes de la Californie. On peut trouver sur les sites du World Wide Web les noms et numéros de téléphone des principaux contacts dans les secteurs privé et public du Canada, ainsi que des renseignements sur la formation touchant le développement des exportations et l'aide financière. Vous pouvez consulter le nouveau site du MAECI <http://www.infoexport.gc.ca> ou

le site d'Industrie Canada <http://strategis.ic.gc.ca>. Le courrier électronique, les groupes de discussion et les bulletins électroniques sont autant de moyens efficaces mis à votre disposition pour établir des contacts et trouver de nouvelles sources de renseignements.

■ L'InfoCentre offre plus de 1 500 études de marchés et documents sur l'exportation, sur divers supports. Son personnel compétent peut vous aider si vous êtes à la recherche de renseignements ou que vous voulez entrer en contact avec un expert en politiques commerciales ou un spécialiste en marketing. Pour de plus amples renseignements, veuillez composer le 1-800-267-8376. D'autres numéros de téléphone sont également à votre disposition : le (613) 944-4000 (région d'Ottawa-Hull) et le (613) 996-9136 (pour malentendants).

L'InfoCentre peut être joint par télécopieur au (613) 996-9709, et il offre un service FaxLink de réponse par télécopieur au (613) 944-4500. Les utilisateurs possédant un modem peuvent établir une connexion avec le Bulletin électronique (BEI) de l'InfoCentre en composant le (613) 944-1581 ou le 1-800-628-1581. Les paramètres du programme de terminal sont les suivants : 14 400 bauds, N-8-1, émulation ANSI.

■ La *Stratégie canadienne pour le commerce international* (SCCI) cerne les nouvelles tendances et propose des stratégies commerciales mondiales pour 27 secteurs de l'industrie. Elle peut vous être utile pour la mise au point d'un plan de développement de votre entreprise et pour la commercialisation de vos produits à l'étranger. Dans le *Compendium* de la SCCI, vous trouverez

une liste — en ligne et à jour — des événements et activités de promotion du commerce parrainés par le gouvernement, et de l'information sur les foires et les missions commerciales au Canada et à l'étranger. Veuillez communiquer avec l'InfoCentre ou visiter le site <http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/trade/cibs/français/menu.htm>

En matière de sensibilisation et de formation à l'exportation, le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) et le programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) visent les entreprises canadiennes qui n'ont jamais exporté, mais qui sont prêtes à le faire. Par ailleurs, le Forum pour la formation en commerce international (FITT) et le Programme de formation et d'orientation des nouveaux exportateurs (NEXPRO) sont conçus pour aider les entrepreneurs à enrichir leurs connaissances et leurs compétences en matière d'exportation et à se doter des outils nécessaires. Pour obtenir plus de renseignements sur les programmes NEEF, communiquez avec le CCI le plus près de chez vous (voir l'annexe 3); sur le programme NEXOS, veuillez téléphoner au (613) 996-5568 ou composer sur un télécopieur le (613) 944-1008. On peut obtenir de l'information sur le FITT en composant le 1-800-561-FITT ou le (613) 230-3553. Par télécopieur, le numéro est le (613) 230-6808. Les renseignements concernant le programme NEXPRO peuvent être obtenus en téléphonant au numéro 1-888-INFO-BDC ou à l'InfoCentre, ou en ligne à l'adresse suivante : <http://www.bdc.ca/site/français/right/mgmt/index.html>