

DOCS
CA1
EA
C16
FRE
v. 22
November
2004
Copy 1

Commerce international
Canada

International Trade
Canada

Canada



Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

NOV 18 2004

Return to Departmental Library

Une foire commerciale virtuelle pour les entreprises autochtones

Les entreprises autochtones du Canada sont variées et uniques, offrant un large éventail de produits et services dans divers secteurs, de l'agroalimentaire aux ressources naturelles, en passant par l'environnement, les systèmes d'information géographique, la culture et le tourisme, pour n'en nommer que quelques-uns. Certaines de ces entreprises sont présentées sur le site Web novateur intitulé Foire commerciale virtuelle autochtone (FCVA), qui permet aux acheteurs et partenaires étrangers de communiquer avec des entreprises et organismes autochtones canadiens.

Les clients étrangers qui souhaitent se renseigner davantage sur les produits et services autochtones peuvent consulter ce site Web. Les entreprises autochtones canadiennes sont en mesure de répondre à divers besoins tant au Canada qu'à l'étranger. Le site permet de connaître ce que les entreprises autochtones peuvent fournir, de débusquer des occasions d'affaires,

voir page 5 — Entreprises autochtones



Étiquette et commerce à l'étranger

Vol. 22, nos 18 et 19
Novembre 2004

Vous avez sué sang et eau, dépensé temps et argent sans compter, pour mettre en œuvre votre stratégie d'exportation. Vous ne voulez donc pas voir tous ces efforts s'évanouir en fumée pour un impair commis à votre première rencontre avec un client potentiel de Beijing ou de São Paulo. Voici quelques conseils qui vous aideront à rester dans la course.

- Prenez vos rendez-vous longtemps à l'avance et confirmez-les dans la semaine qui précède votre départ.
- Soyez ponctuel, même si vous traitez dans un pays où rien ne presse, ni l'horaire ni les réunions.
- La manière de saluer varie selon les pays. Une poignée de main n'est pas forcément la seule

façon de saluer. Renseignez-vous pour savoir comment saluer poliment vos interlocuteurs.

- Il est indispensable d'utiliser correctement les noms et les titres de fonction. Certaines cultures demeurent très hiérarchisées et accordent aux titres beaucoup de respect et de prestige. Il y a donc lieu d'être prudent et d'utiliser le titre et le nom de famille à moins d'indication contraire.

Pour de plus amples renseignements sur la planification de votre projet d'exportation, consultez le *Guide pas-à-pas à l'exportation*. On peut se le procurer gratuitement par Internet (www.exportsource.ca/pasapas) ou par téléphone au Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc (1 888 811-1119).*