

## INTRODUCTION 3 1. ÉVALUATION DE VOTRE CAPACITÉ D'EXPORTATION 2. CHOIX ET ÉTUDE DU MARCHÉ 3. CHOIX D'UNE STRATÉGIE D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ 10 4. ÉTABLISSEMENT DU PRIX 16 5. ÉTABLISSEMENT DU FINANCEMENT 21 6. PROMOTION DU PRODUIT OU SERVICE 23 7. ACHEMINEMENT DU PRODUIT OU SERVICE JUSOU'AU MARCHÉ 27 8. PRÉPARATION DU PLAN D'EXPORTATION 34 9. RÉVISION DU PLAN D'EXPORTATION 38 10. TERMINOLOGIE DE L'EXPORTATION (GLOSSAIRE) 40 11. SOURCES D'AIDE ET D'INFORMATION 46 SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA 65 ANNEXE II VISITES ET FOIRES COMMERCIALES ANNEXE III

EXPOSITIONS À L'ÉTRANGER