

---

## Introduction

Les entreprises canadiennes cherchent de plus en plus à vendre leurs produits et leurs services sur les marchés étrangers. Les débouchés sur ces marchés augmentent rapidement depuis la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) et celle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Afin de répondre aux besoins de formation sur ces nouveaux marchés d'exportation, les gouvernements, les établissements d'enseignement et les associations professionnelles ont mis au point non seulement divers cours mais aussi tout un réseau de programmes d'appui à l'exportation. Qu'elle ait besoin de cours, de logiciels ou de conseils, la personne intéressée trouvera l'information recherchée.

Ce répertoire indique aux Canadiens et aux entreprises canadiennes où s'adresser pour acquérir les compétences nécessaires à l'exportation.

La première section présente deux programmes qui permettent d'acquérir une vision d'ensemble des marchés internationaux et les compétences nécessaires pour réussir à se préparer à exporter. Surtout destinés aux petites et aux moyennes entreprises (PME), ces programmes offrent une formation intensive, étape par étape, qui va de l'évaluation de la capacité à exporter d'une entreprise à la préparation d'un plan d'affaires et à l'instauration de liens efficaces avec le pays ou le secteur visé. Le contenu de ces deux programmes s'adapte aux caractéristiques des entreprises concernées et les participants établiront dans les deux cas quantité de contacts dans l'industrie.

La seconde section est consacrée aux universités et aux collèges canadiens qui offrent aussi une formation en affaires internationales. Leurs cours mettent en général l'accent sur les principes de base de la gestion des affaires et sur les compétences en gestion, tout en accordant une place importante aux marchés mondiaux. Ces programmes, qui se différencient par une grande diversité d'approches, de contenus et d'exigences préalables, vont de la simple introduction au sujet à la remise d'un diplôme universitaire et, en plus des exportations, traitent de toute une gamme d'autres aspects des affaires internationales.

La section suivante présente deux cours de formation approfondie à l'exportation dispensés par des associations. Les transitaires et les courtiers en douane assurent des services de première ligne pour les marchés d'exportation et ont préparé des cours adaptés à leurs besoins. Si cette section ne présente en détail que deux programmes, de nombreuses autres associations organisent, en fonction des besoins, des ateliers à l'intention de leurs membres. Le lecteur aura donc intérêt à