

Peaufiner votre plan d'exportation

Vous avez étudié votre marché et établi des stratégies d'entrée. Vous pouvez à présent mettre en œuvre votre plan d'exportation. Mais êtes-vous tout à fait prêt? Voici quelques conseils qui vous permettront de revoir et de peaufiner votre plan d'exportation, et d'assurer votre réussite.

- **Assurez-vous que votre produit ou service convient au marché cible.** Vos études de marché vous aideront à déterminer si vous devez apporter des modifications avant de pénétrer le marché, par exemple en ce qui concerne le matériel publicitaire, la formation ou les stratégies de service après-vente.
- **Ne faites pas d'hypothèses à propos du marché cible.** Vous avez besoin de renseignements actuels, exacts et vérifiables pour progresser en toute confiance. Votre plan d'exportation renferme-t-il ce type d'information?
- **Vérifiez votre stratégie de prix pour assurer la rentabilité de vos ventes à l'exportation.** Les

exportateurs doivent comprendre les conséquences d'une réduction ou d'une augmentation de prix si le contexte de la concurrence évolue. Ils doivent pouvoir gérer les aspects financiers tels que les modalités de paiement, les flux monétaires, les coûts d'expédition et le financement pour soutenir le projet d'exportation.

- **Trouvez des partenaires compétents et fiables, maillons essentiels du processus d'exportation.** Agissez avec prudence afin d'établir de solides relations avec les distributeurs, les agents de vente et autres partenaires stratégiques au pays et à l'étranger.

Cette information est tirée du *Guide pas-à-pas à l'exportation*. Ce guide d'Équipe Canada inc est diffusé en ligne à <http://exportsource.ca/pasapas>. **Pour en savoir plus** sur l'exportation, communiquez avec le Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou consultez <http://exportsource.ca>.

Enseignement canadien — suite de la page 1

« Le premier ministre égyptien veut reproduire le modèle de notre école internationale dans les écoles égyptiennes », affirme Lyle MacLennan, directeur de l'EICE.

Grâce aux relations du personnel de l'ambassade du Canada en Égypte, en particulier aux entrées dont jouit l'ambassadeur du Canada, Michel de Salaberry, le premier ministre égyptien a très volontiers accepté de recevoir les représentants du BCEI et de l'EICE. « Ils nous ont accordé un soutien indéfectible, poursuit M. MacLennan. Ils ont notamment organisé une rencontre avec le ministre égyptien de l'Éducation dès les premiers stades de la planification de l'école. »

L'exportation de services d'enseignement est un domaine relativement nouveau pour le Canada. Les débouchés sont sans doute nombreux, mais encore faut-il savoir à quelle porte frapper. « Dans le domaine de l'enseignement, vous devez nouer des liens avec la collectivité, pas seulement avec les parents et les élèves. Vous devez également bien connaître le paysage politique du pays. Le BCEI a une longue expérience en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. Je ne saurais

me passer de son concours », ajoute M. MacLennan.

L'EICE est la première école du Canada en Égypte et la troisième au Moyen-Orient. Avec l'accord de son partenaire égyptien, l'EICE a retenu les services du BCEI pour gérer l'école, notamment assurer la liaison entre celle-ci et le ministère de l'Éducation de l'Ontario, recruter du personnel, acheter du matériel pédagogique canadien et collaborer à l'agrandissement de l'établissement.



Lyle MacLennan et Mary Biggs, vice-présidente à la direction du BCEI, qui a participé à la création de l'EICE, s'entendent pour dire que pour mettre en place une école internationale, il faut impérativement prévoir plus de temps à l'étape de la planification. « Vous ne

disposerez jamais de trop de temps pour préparer un projet semblable, affirme M^{me} Biggs. Et le secret de la réussite, c'est d'avoir un bon plan d'entreprise et de mise en œuvre, une saine gestion budgétaire et le soutien de vos partenaires publics et privés. »

L'EICE a connu un tel succès la première année, qu'elle affichait complet et a dû inscrire les candidats sur une liste d'attente, ce qui a éveillé l'intérêt du Koweït, de l'Arabie saoudite et du Qatar.

« Le BCEI se voit régulièrement invité par les pays du Golfe persique à présenter, à des investisseurs publics et privés, des propositions de services d'enseignement, ajoute M^{me} Biggs. Ces pays réclament des programmes et des services pédagogiques canadiens, et nous sommes prêts à les aider à obtenir tout ce que le Canada a de mieux à offrir. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec Jennifer Humphries, directrice principale, Adhésion et programmes d'enseignement, BCEI, tél. : (613) 237-4820, poste 246, téléc. : (613) 237-1073, courriel : jhumphries@cbie.ca, sites Web : www.cbie.ca et www.destineducation.ca.

Mission sur les produits et services de sécurité

PÉROU, COLOMBIE ET VENEZUELA — du 24 mai au 1^{er} juin 2004 — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en partenariat avec Industrie Canada, le ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, ainsi que le ministère du Développement économique et régional du Québec, est heureux de vous inviter à vous joindre à une mission sur les services et les produits de sécurité, afin d'explorer les perspectives d'investissement et de ventes dans la région. La mission comprendra aussi une délégation de l'ambassade du Canada en Équateur qui sera prête à vous rencontrer pour discuter des perspectives d'affaires dans ce pays.

Dans le cadre des programmes prévus dans chaque pays, les entreprises canadiennes auront la possibilité de présenter leurs produits et services à un public cible composé de représentants clés de l'industrie et des institutions gouvernementales, d'avoir des

rencontres individuelles avec des partenaires éventuels, de profiter des activités de réseautage et de recevoir des conseils éclairés sur la manière de faire des affaires sur le marché local.

L'inscription à la mission se fait dans l'ordre de réception des demandes. Vous devez envoyer vos formulaires dûment remplis et votre paiement complet **d'ici le 19 mars 2004**. Pour vous inscrire, communiquez avec Barbara Tink, MAECI, tél. : (613) 995-7529, courriel : barbara.tink@dfait-maeci.gc.ca, ou Marie-Josée Gingras, MAECI, tél. : (613) 994-7062, courriel : marie-josee.gingras@dfait-maeci.gc.ca.

Pour plus de renseignements sur les débouchés qui s'offrent dans chacun des pays que visitera la mission, communiquez avec Katia Rivadeneyra (Pérou), courriel : katia.rivadeneyra@dfait-maeci.gc.ca, Carlos Rivera (Colombie), courriel : carlos.rivera@dfait-maeci.gc.ca, Victor Stott (Venezuela), courriel : victor.stott@dfait-maeci.gc.ca.

dfait-maeci.gc.ca, ou Zoe Mullard (Équateur), courriel : quito-id@dfait-maeci.gc.ca. Pour joindre les représentants des gouvernements provinciaux, communiquez avec Maureen Angus (Ontario), courriel : maureen.angus@ed.gov.on.ca, ou Salvador Paniagua (Québec), courriel : salvador.paniagua@mder.gouv.qc.ca.

Journées du développement international 2004

CALGARY — du 21 au 23 avril 2004 — Assistez aux **Journées du développement international 2004**, organisées par les Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), prenez connaissance des nouveautés du programme de développement international du Canada et découvrez de quelle façon votre entreprise peut tirer avantage des nombreux débouchés qu'il offre.

Prenez part à des rencontres individuelles avec des représentants supérieurs de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et des Institutions financières internationales (IFI) pour discuter de vos domaines de compétences et vous enquerir des débouchés offerts. Découvrez comment d'autres organisations canadiennes ont remporté des contrats en développement international et assistez à des ateliers qui vous fourniront des renseignements à jour sur la façon de s'y prendre pour obtenir d'autres contrats de l'ACDI, des IFI et d'autres organismes d'aide internationale.

Les conférenciers comprennent la ministre de la Coopération internationale, Aileen Carroll, le vice-président principal de l'ACDI, Rick Cameron, et le directeur général canadien de la Banque interaméricaine de développement, Charles Bassett.

Participez à titre de promoteur ou d'exposant pour rehausser le profil de votre entreprise et faire connaître vos produits et services. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Treena Adhikari, tél. : (905) 568-8300, poste 249, téléc. : (905) 568-8330, courriel : treena.adhikari@cme-mec.ca, site Web : www.cme-mec.ca/idd.

Symposium international de l'or

LIMA, PÉROU — du 4 au 7 mai 2004 — Le **sixième symposium international de l'or**, organisé par la Société nationale des mines, du pétrole et de l'énergie du Pérou, aura pour thème les abondantes réserves d'or du Pérou et d'autres pays d'Amérique latine et fera la promotion de nouveaux investissements et de nouveaux débouchés commerciaux dans la région.

La production d'or du Pérou représente actuellement 6,2 % de la production mondiale, et ce pays se classe au sixième rang parmi les pays producteurs dans le monde. Les nouveaux projets qui s'annoncent — par exemple celui d'Alto Chicama, de la société Barrick — auront pour effet de faire du Pérou le cinquième pays producteur dans le monde. L'or est aujourd'hui la principale exportation du Pérou.

Le symposium international de l'or attirera plus de 1 000 participants : entrepreneurs, investisseurs, gestionnaires et professionnels de haut niveau actifs dans le domaine de l'extraction de l'or, de même que des représentants de fournisseurs bien connus de biens et services. Le Canada sera représenté à l'exposition sur l'extraction minière de 2004 par un groupe assez important d'exportateurs dont la présence est organisée par l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers (CAMESE). Il est encore temps pour les exportateurs canadiens d'équipements et de services du secteur minier de louer un stand au pavillon du Canada en communiquant avec Francis Bourqui, directeur du Développement des marchés internationaux, CAMESE, tél. : (905) 513-0046, courriel : bourqui@camese.org.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Oscar Vasquez, agent principal de développement des affaires, ambassade du Canada à Lima, tél. : (011-511) 444-4015, téléc. : (011-511) 444-4347, courriel : oscar.vasquez@dfait-maeci.gc.ca.