

---

Cependant, *Aux futurs exportateurs* . . . peut vous fournir des éléments de base solides, pratiques et qui ont fait leurs preuves pour vous permettre de déterminer et de vérifier le caractère exportable de vos meilleurs produits et services ainsi que les marchés qui leur offrent le plus de possibilités. Cette brochure donne également un répertoire et une description d'un grand nombre de services de renseignements commerciaux des secteurs publics et privés et de programmes d'aide qui vous sont offerts à l'appui de vos activités de commercialisation. Elle répondra à plusieurs de vos questions sur les exportations et vous renverra aux sources les mieux informées et les plus averties, qui pourront vous donner les renseignements supplémentaires, détaillés et précis et également l'aide dont vous avez besoin pour mener avec succès votre propre campagne de commercialisation de vos exportations.

Vous avez dans les mains un guide et un document d'information qui a pour objet d'aider les exportateurs canadiens à bâtir un programme. Ce document pourrait ouvrir la voie à une nouvelle prospérité et à une croissance accrue pour vous, votre entreprise, votre collectivité, votre province et pour le Canada.

Ce document examine un certain nombre de facteurs essentiels que vous devrez considérer attentivement si vous décidez de vous lancer à la conquête de nouveaux marchés; on les trouve dans les rubriques suivantes : *Les produits et les marchés; Le profil des marchés; La prospection; Les participants; Les contacts*. Enfin nous présentons, pour récapituler, quelques *Conseils* utiles élaborés à partir d'expériences concluantes, véridiques et liées à la percée d'exportateurs canadiens à l'étranger. Si cette brochure a réussi à vous convaincre qu'il existe des débouchés pour votre entreprise sur les marchés étrangers, alors fiez-vous à l'enthousiasme, la confiance et la détermination qui en ont fait ce qu'elle est aujourd'hui. Il se peut fort bien que vous ayez tout ce qu'il faut pour réussir.