

- Avez-vous le temps d'étudier les marchés extérieurs afin d'en apprendre davantage sur des choses comme les droits de douane et l'incidence des différences culturelles sur vos méthodes de commercialisation?

La présente brochure ne vous remettra pas, sur un plateau d'argent, des marchés ou des stratégies d'exportation. Elle vous fournira des renseignements fiables et utiles sur la manière de :

- déterminer les meilleurs produits et services à exporter;
- vous y prendre pour trouver les marchés les plus prometteurs;
- tirer profit des nombreux programmes et services d'exportation offerts;
- vous mettre en rapport avec les sources les mieux informées et les plus expérimentées en matière d'exportation.

De plus, **Aux futurs exportateurs** vous donne des conseils sur la manière de communiquer avec d'autres pays et à l'intérieur de ceux-ci, ainsi que sur les dispositions à prendre pour les voyages.

Une fois que vous aurez lu cette brochure, vous pouvez vous enquérir également des possibilités offertes dans votre collectivité. L'université ou le collège communautaire local peut vous recommander des livres ou d'autres documents appropriés. Ils peuvent aussi dispenser des cours sur l'exportation par l'intermédiaire de leurs départements d'éducation permanente. Par ailleurs, vous pourriez en apprendre davantage sur l'exportation en assistant à un atelier ou à un colloque offert par des organisations à vocation exportatrice; on retrouve de telles organisations dans la plupart des villes canadiennes. Plusieurs d'entre elles prodiguent des conseils aux entreprises débutantes dans le domaine de l'exportation.

Comment se lancer

La brochure **Aux futurs exportateurs** examine un certain nombre de facteurs de première importance que vous devez considérer avant de vous aventurer sur de nouveaux marchés. Elle vous guide à travers les différentes étapes de votre processus décisionnel, depuis l'analyse de votre produit ou service jusqu'à l'art de traiter avec un délégué commercial.

Importer des marchandises au Canada

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ne se trouve pas à promouvoir activement les importations au Canada, mais il est responsable de la délivrance des licences d'importation pour certains articles dans les secteurs du textile et du vêtement, de l'agriculture et des chaussures.

On peut obtenir des renseignements sur les articles assujettis aux contrôles à l'importation en communiquant avec la Direction générale des licences d'exportation et d'importation (EPT), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, édifice Lester B. Pearson, 125 promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2; téléphone : (vêtement et textile) (613) 996-8090; (autres) (613) 996-0609.

Pour déterminer les types d'articles à importer ou pour obtenir des listes de fournisseurs étrangers, communiquez avec les ambassades et les consulats des pays étrangers représentés au Canada. Ils sont chargés de faire la promotion des produits de leurs pays au Canada, tout comme nos délégués commerciaux font la promotion de produits canadiens à l'étranger.