

stor
CA1
EA
94R55
FRE

CAHIER DE ROUTE POUR L'EXPORTATION ET LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS



Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

FEB 7 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

POUR VOUS AIDER À RÉUSSIR

L'entreprise qui se prépare à exporter doit souvent tenir compte d'une foule de facteurs et de détails fort différents de ceux qui s'appliquent à ses opérations sur le marché national. Le Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations vous indique qui pourra répondre à vos questions sur l'exportation.

Ce Carnet de route est un projet innovateur réalisé conjointement par le gouvernement du Canada et les institutions financières. Les sources d'information qui y sont mentionnées sont généralement limitées au secteur public et aux institutions financières, mais il existe nombre d'associations industrielles et d'organisations commerciales qui peuvent aider les exportateurs.

Les personnes-ressources mentionnées dans le Carnet de route peuvent vous aider à planifier vos exportations, à trouver des acheteurs étrangers, à gérer vos risques d'exportation et à financer vos activités de vente à l'étranger. Ces personnes pourront surtout vous être utiles lorsque vous aurez déterminé la place de l'exportation dans votre grande stratégie d'entreprise.

Vous êtes maintenant aux commandes!

JE VEUX EXPORTER

Je pense que mon produit ou service a un bon potentiel d'exportation, mais je ne sais vraiment pas par où commencer. J'aimerais aussi savoir si je suis prêt à exporter. Qui peut me fournir du matériel de formation ou d'éducation à l'exportation?

- L'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)
- Les centres canadiens des services aux entreprises
- Les responsables provinciaux du commerce tels que désignés par les centres canadiens des services aux entreprises
- La Banque fédérale de développement
- Le Forum pour la formation en commerce international (FITT Inc.)
- L'Association des exportateurs canadiens

Où puis-je trouver un glossaire de termes du commerce et de l'exportation?

- À l'InfoCentre du MAECI
- Dans les publications offertes par mon institution financière

COMMENT PUIS-JE TROUVER DES

ACHETEURS ÉTRANGERS?

Où puis-je obtenir de l'information pour identifier les marchés d'exportation potentiels et pour faciliter mon étude de marché?

Qui peut m'aider à évaluer le potentiel de vente de mon produit ou service en fonction de ses applications, de ses avantages, de ses utilisateurs, de la concurrence et du prix?

Qui peut m'aider à déterminer s'il y a des obstacles à l'introduction de mon produit ou service sur mon marché cible?

Qui peut me dire ce que je dois savoir des aspects culturels, politiques et économiques de mon marché cible?

Qui peut m'aider à décider si je devrais promouvoir mon produit ou service en participant à des foires et missions commerciales à l'étranger?

Qui peut m'aider à trouver comment vendre mon produit ou service sur mon marché cible?

Qui peut m'aider à trouver comment adapter mon produit ou service aux marchés cibles que j'ai choisis?

Qui peut me conseiller sur les modalités de vente dans un marché donné, par exemple en termes de paiement et de devises?

Qui puis-je contacter afin d'obtenir des conseils pratiques et de l'aide pour préparer des soumissions et négocier de meilleures modalités contractuelles?

Qui peut m'aider à trouver des experts en logistique du commerce international, par exemple pour le transport, l'expédition, l'assurance et la documentation douanière?

Qui peut m'aider à trouver un partenaire, agent ou distributeur étranger pour m'appuyer dans mon marché cible?

Qui peut m'aider à trouver des services juridiques et comptables dans mon marché cible?

COMMENT DOIS-JE

ME PRÉPARER À L'EXPORTATION?

COMMENT PUIS-JE

FINANCER MES EXPORTATIONS

ET GÉRER LES RISQUES?

Où puis-je obtenir de l'information sur la solvabilité de mon acheteur étranger?

Qui peut m'aider à trouver le capital de roulement additionnel dont je pourrais avoir besoin pour lancer mon entreprise sur les marchés étrangers?

Qui peut m'aider si mon acheteur a besoin d'un financement?

Qui peut m'assurer contre les risques commerciaux et politiques de non-paiement?

Qui peut m'aider à réduire mes risques de change?

Qui peut m'aider à financer mes créances sur l'étranger?

Qui peut m'aider lorsque je dois fournir un cautionnement ou une garantie d'exécution?

• À l'InfoCentre du MAECI, dans les centres canadiens des services aux entreprises et à la Banque fédérale de développement

• Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé

• Les centres canadiens de commerce international

• L'InfoCentre du MAECI et les centres canadiens de commerce international

• Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé

• L'InfoCentre du MAECI et les centres canadiens de commerce international

• Les centres canadiens de commerce international

• Mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations

• La Corporation commerciale canadienne

• Les centres canadiens de commerce international

• Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé ainsi que mon institution financière

• Mon institution financière ainsi que les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé

• À mon institution financière

• Mon institution financière et la Banque fédérale de développement

• Mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations

• La Société pour l'expansion des exportations

• Mon institution financière

• Mon institution financière et la Banque fédérale de développement, avec une assurance de la Société pour l'expansion des exportations

• Mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations

LES PIÈGES QUE JE DEVRAIS ÉVITER

• Traiter les ventes internationales comme des ventes nationales

• Sous-estimer le temps et les ressources nécessaires pour conclure un contrat avec l'étranger

• Coter mon prix dans la mauvaise monnaie

• Établir mon prix à l'exportation en omettant d'y inclure les droits de douane et les taxes et d'autres coûts fort importants comme les frais de transport et d'assurance

• Négliger de consulter mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations avant d'engager mes négociations commerciales

