

VisionExport a pour but de donner des réponses détaillées à cette question. Et je vous invite à participer aux séminaires d'aujourd'hui et de demain sur les rouages de l'exportation, ou aux discussions approfondies sur les possibilités qui s'offrent dans le monde.

Mes voyages de par le monde, pour le compte des exportateurs canadiens, m'ont appris que nous avons ce qu'il faut pour tirer avantage de ces possibilités.

Au Vietnam et en Malaisie, que j'ai récemment visités, ou dans les États du Golfe, dans la Communauté européenne, en Russie et en Ukraine, que j'ai visités précédemment, l'histoire est toujours la même : le Canada a les biens et les services dont le monde a besoin. Et facteur tout aussi important, nous pouvons offrir d'excellentes possibilités d'investissements et d'alliances stratégiques.

Les gens d'affaires pragmatiques avec qui je voyage lors de ces missions commerciales savent que les possibilités existent vraiment. Ils me disent qu'ils veulent aussi savoir comment Commerce extérieur Canada peut les aider à exploiter ce potentiel.

Pourtant, en tant que pays, nous avons encore beaucoup à faire pour optimiser nos efforts en vue de faciliter l'exploitation des débouchés qui s'offrent dans le monde. Malgré toute l'importance du commerce extérieur pour le bien-être de notre pays, seulement 32 p. 100 des manufacturiers produisent d'abord pour l'exportation. Moins de 100 de nos 30 000 sociétés d'exportation comptent pour plus de la moitié de nos ventes à l'étranger.

Bien sûr, pour les nouveaux exportateurs, l'engagement envers l'exportation est une décision importante. Après tout, vous quittez l'environnement familier de votre marché national pour vous lancer à l'assaut d'un marché étranger inconnu. Vous devrez rivaliser avec des concurrents bien établis pour attirer des clients qui ne connaissent rien de votre société.

Mais vous n'êtes pas laissés à vous-mêmes. Il y a des délégués commerciaux canadiens qui résident et travaillent à Mexico, comme dans plus d'une centaine d'autres villes du monde. Ils sont vos yeux et vos oreilles sur ces marchés éloignés ou peu connus. Ils aident les exportateurs à s'implanter ou à développer leurs projets commerciaux à l'étranger. Donc, faites la connaissance de nos délégués commerciaux : ils vous aideront à réaliser des économies, à éviter les pièges et à profiter des bonnes occasions.