

PRÉFACE

Les marchés mondiaux s'ouvrent, les obstacles s'écroulent et les biens, les services, les investissements et les idées circulent plus librement que jamais au sein des économies

mondiales. Les déplacements et les communications améliorés, plus rapides et plus sophistiqués ont réduit l'impact du temps et de la distance sur le commerce international. Tous ces facteurs contribuent à rendre l'exportation plus viable en ce nouveau millénaire, autant pour les grandes que pour les moyennes ou petites entreprises.

Si l'exportation peut susciter des avantages réels, elle peut aussi imposer des exigences sur les entreprises, surtout les plus petites, que celles-ci sont plus ou moins prêtes à satisfaire. Le *Guide pas-à-pas à l'exportation*

est conçu surtout pour les petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes qui considèrent entrer dans l'arène de l'exportation pour la première fois.

Le présent guide est conçu pour vous faire mieux comprendre les réalités de l'exportation et pour vous donner des renseignements sûrs et directs sur la manière d'évaluer vos capacités d'exportation. Il vous aide aussi à planifier et à mettre votre première entreprise d'exportation à exécution.

« *Quand on considère le secteur de la petite entreprise, qui est plus grand, qui se développe plus rapidement et qui crée plus d'emplois que les grandes entreprises, on y trouve l'esprit d'entrepreneuriat du Canada à son meilleur.* »

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL
PRINCIPAL,
AMÉRIQUE LATINE

Le *Guide pas-à-pas à l'exportation* vous aidera à :

- évaluer le potentiel d'exportation de votre entreprise
- préparer un plan d'exportation
- faire une recherche sur votre marché cible et le choisir
- élaborer un plan de marketing à l'exportation
- déterminer les meilleures méthodes visant à fournir votre produit ou votre service à votre marché cible
- préparer un plan financier solvable
- comprendre les aspects juridiques des opérations internationales.

Le guide vous oriente également vers des sources d'information utile, des programmes et des services qui peuvent vous aider à déboucher sur des marchés étrangers ou à développer vos opérations d'exportation. Il existe un vaste réseau de personnes et d'organisations disponibles pour soutenir les entreprises plus petites dans leur préparation au marché mondial. Comment pouvez-vous obtenir cette aide? Pour réussir, il s'agit de puiser à ces sources. C'est ici qu'entre en jeu *Équipe Canada inc (ECI)*.