

- * vous conseiller sur la législation et les pratiques d'un pays en matière de commerce, d'affaires et de finances;
- * vous faciliter les coentreprises et les accords de licence.

Il vous est recommandé de préparer un plan systématique de commercialisation avant de contacter l'Ambassade. Pour vous faire aider, communiquez avec le Centre du commerce international de votre région. Lorsque vous contactez un bureau commercial, soyez prêts à fournir les renseignements suivants:

- * votre nom et votre poste;
- * le nom complet et l'adresse de votre entreprise;
- * votre numéro de téléphone et le code régional;
- * votre numéro de télex et l'indicatif;
- * votre numéro de télécopieur;
- * une description précise de vos produits ou services et de leur utilisation (en évitant les abbréviations);
- * votre plan de commercialisation, vos ventes directes, vos contrats de représentation, vos activités de fabrication sous licence, etc.;
- * vos marchés cibles;
- * votre expérience de l'exportation et les endroits où vous exportez déjà;
- * cinq exemplaires de toute brochure sur vos produits ou services, de préférence en couleurs; un exemplaire multilingue (à envoyer suite à votre télex ou à inclure avec votre lettre);
- * une description détaillée de l'aide demandée;
- * un résumé de vos discussions (et de leurs résultats) avec des délégués commerciaux au Canada;
- * les noms et adresses de vos agents.

Nous espérons que cette publication facilitera vos efforts de commercialisation à l'étranger. Si vous avez des questions concernant la préparation de ce guide ou des suggestions pour de futures éditions, veuillez contacter la Direction des pêches d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, au 125 promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2, tél.: (613) 995-1712, télécopieur: (613) 995-8384.

Richard Ablett
Directeur
Direction des pêches