

3. Questions et réponses

Foires et missions commerciales

Question: Avec qui une entreprise canadienne désireuse de faire partie d'une foire ou d'une mission commerciale à l'étranger devrait-elle se mettre en rapport?

Réponse: Tout ce qui touche les foires et les missions commerciales, financées par le Programme des projets de promotion, relève du ministère des Affaires extérieures. Celui-ci demande aux directions sectorielles du ministère de l'Expansion industrielle régionale à Ottawa et à ses bureaux régionaux au Canada de lui fournir les noms de participants éventuels à ces activités. Une entreprise devrait donc informer le bureau régional le plus rapproché de son intérêt pour telle foire ou mission, afin que celui-ci renseigne le secteur géographique concerné des Affaires extérieures chargé d'organiser la participation canadienne. C'est ensuite le secteur géographique concerné qui restera en communication avec cette entreprise.

Question: Où une entreprise canadienne devrait-elle s'enregistrer pour être informée des événements futurs du Programme des projets de promotion?

Réponse: Chaque année, le ministère des Affaires extérieures prépare une liste des événements pour lesquels il offre de l'aide. Cette liste est également communiquée aux ministères du commerce des gouvernements provinciaux. Les entreprises désirant recevoir des renseignements généraux sur les événements prévus doivent communiquer avec les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures peuvent fournir à une entreprise des détails plus précis sur

n'importe quel événement de ce genre.

Difficultés d'accès à certains marchés étrangers

Question: Par qui une entreprise canadienne devrait-elle se faire aider si elle éprouve de la difficulté à pénétrer un marché étranger, en matière, par exemple, de hausses de tarifs, de quotas ou de règlements sur le contrôle des changes?

Réponse: Les secteurs géographiques du ministère des Affaires extérieures s'occupent de tout ce qui concerne l'accès aux marchés extérieurs. Si une entreprise ne sait pas exactement à quel secteur s'adresser, sa première démarche devrait être de communiquer avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Expansion industrielle régionale (*voir page 8*).

Débouchés commerciaux

Question: Par qui une entreprise désireuse d'être tenue régulièrement au courant des débouchés commerciaux à l'étranger devrait-elle se faire conseiller?

Réponse: Cette entreprise devrait se mettre en rapport avec le bureau régional le plus rapproché du ministère de l'Expansion industrielle régionale, qui fera connaître son intérêt pour tel ou tel débouché commercial au secteur géographique concerné du ministère des Affaires extérieures. Le bureau régional et le secteur géographique fourniront ensuite à l'entreprise dans les meilleurs délais de l'information sur les débouchés d'exportation recherchés. Il serait conseillé pour cette entreprise, si elle ne l'a déjà fait, de s'enregistrer dans le Système de repérage des débouchés (SRD). Votre bureau régional peut vous indiquer comment procéder (*voir page 8*).

Financement des exportations

Le principal intervenant en matière de financement des ventes de