

renseignements sur le marché. Vous pouvez personnellement communiquer avec ces associations pour mettre à jour les données sur le marché que vous détenez.

WIN Export et RADAR. Les bureaux de commerce reçoivent régulièrement des demandes concernant des débouchés d'affaires avec le Canada.

Les documents de référence de base utilisés pour recommander des entreprises canadiennes potentielles sont le Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) et le Système informatique WIN Export, que gère Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, situé au 125 Sussex Drive, à Ottawa. Pour figurer sur la liste de ces systèmes, il faut communiquer avec les sections RADAR ou WIN Export d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à Ottawa. C'est la façon la plus simple de créer de nouvelles occasions d'affaires. Il est également important de s'assurer que les données de l'exportateur de RADAR ou de WIN sont régulièrement mises à jour.

Climat commercial. Une autre des fonctions principales des bureaux de commerce est de représenter les intérêts de l'exportateur dans le cadre des négociations bilatérales sur les tarifs et de présenter au gouvernement local les plaintes au sujet des obstacles non tarifaires au commerce. L'exportateur qui a une plainte à formuler est prié de la porter à l'attention du bureau de commerce canadien afin qu'il puisse représenter ses intérêts de la meilleure façon possible.