

locales, telles les bibliothèques publiques ou celles des écoles postsecondaires, les organismes d'exportation, les ministères ainsi que d'autres exportateurs. Avec leur aide, vous aurez une meilleure idée des possibilités d'exportation de votre entreprise.

Quelque part pour le vendre

Après avoir choisi le produit ou le service à exporter, il vous restera à réfléchir aux marchés d'exportation éventuels et à les identifier.

Vous arriverez certainement à dresser rapidement une liste de destinations possibles. Vous choisirez probablement un mélange de pays : ceux qui importent déjà des produits canadiens, ceux que vous con-

naissez le mieux parce qu'ils ressemblent au Canada aux points de vue linguistique et culturel ou parce que vous y avez déjà voyagé.

Lorsque vous commencez à exporter, il est préférable de ne pas trop vous disperser. Sur votre liste, choisissez les pays les plus prometteurs, les marchés qui offrent les meilleures perspectives d'exportation, qui sont les moins susceptibles de vous causer des problèmes et où les frais initiaux seront les moins élevés.

Ayant terminé votre recherche auprès des sources locales, vous serez en mesure de déterminer le marché le plus prometteur, celui qui suit et ainsi de suite, et faire une liste en ordre décroissant de priorité.