



Table des matières

Introduction	1
Les produits et les marchés	3
<i>Évaluer votre produit et déterminer les marchés potentiels</i>	
Le profil des marchés	5
<i>Brosser un tableau réaliste du marché cible</i>	
La prospection	7
<i>Se rendre dans le pays choisi</i>	
Les participants	8
<i>Connaître les professionnels du commerce d'exportation qui peuvent vous aider</i>	
Les contacts	17
<i>Consulter les délégués commerciaux canadiens en poste à l'étranger</i>	
Conseils	19
<i>Communiquer avec l'étranger, faire la promotion du produit et organiser le voyage</i>	
Annexes	
A Fiche d'établissement des prix à l'exportation	23
B Liste de contrôle pour un voyage d'affaires à l'étranger	24
C Liste de contrôle pour une exposition à l'étranger	26
D Le jargon de l'exportation	31