

# Table des matières

	<b>PAGE</b>
<b>1. Introduction</b> .....	<b>3</b>
Exporter, ça rapporte; Les exportateurs – gros, moyens et petits; Prendre la décision; Comment se lancer; Importer des marchandises au Canada	
<b>2. Produits, services et marchés</b> .....	<b>5</b>
Avoir quelque chose à vendre; Où vendre	
<b>3. Profil des marchés</b> .....	<b>7</b>
Contexte général; Accessibilité des marchés; Possibilités de ventes; Réglementation; Modalités de paiement et monnaie; Distribution	
<b>4. Prospection</b> .....	<b>9</b>
Foires commerciales; Visites à l'étranger	
<b>5. Experts en exportation</b> .....	<b>10</b>
Votre équipe d'exportation – InfoEx; Centres du commerce international	
<b>6. Délégués commerciaux canadiens</b> .....	<b>13</b>
<b>7. Conseils</b> .....	<b>15</b>
Communications avec l'étranger; Télex, télégramme, télécopieur; Appels téléphoniques outré-mer; Documents publicitaires et de promotion; Gestion du temps	
<b>8. Annexe A – Fiche d'établissement des prix à l'exportation</b> .....	<b>18</b>
<b>Annexe B – Liste de contrôle pour un voyage d'affaires à l'étranger</b> .....	<b>19</b>
<b>Annexe C – Liste de contrôle pour une exposition à l'étranger</b> .....	<b>21</b>
<b>Annexe D – Glossaire</b> .....	<b>24</b>
<b>Annexe E – Autres publications utiles du MAECI</b> .....	<b>26</b>
<b>Annexe F – Carte-réponse</b> .....	<b>27</b>
<b>Annexe G – Certificat d'origine</b> .....	<b>28</b>