

Surmonter les obstacles à l'exportation (Suite de la page 9)

Voici une liste des problèmes auxquels les petites et les moyennes entreprises exportatrices peuvent faire face :

- Trouver des associés, des agents ou des représentants pour créer des consortiums, des entreprises conjointes ou des alliances.
- Vérifier la crédibilité et la compétence des associés, des agents ou des représentants éventuels.
- Savoir où s'adresser pour avoir des conditions de transport adéquates à un prix concurrentiel.
- S'assurer que les documents, les produits, l'emballage et l'étiquetage sont conformes à la réglementation locale.
- Établir des réseaux personnels dans un nouveau marché.
- Trouver des capitaux pour pouvoir étendre ses activités à l'étranger; pour acheter ou louer du matériel; pour investir dans de nouvelles technologies de production; pour investir dans la recherche et le développement; pour

obtenir du financement à court ou à moyen terme; et pour financer le perfectionnement et la formation du personnel de l'entreprise.

- Obtenir et avoir accès à de l'information générale de même qu'à des renseignements sur les marchés exacts et à jour en matière de réglementation de l'investissement; de services financiers; de technologie; de pratiques de gestion; de services juridiques et d'autres services professionnels.

La piste des solutions

S'ils persistent, ces obstacles peuvent occasionner de sérieux problèmes pouvant nuire à la croissance de l'entreprise sur les marchés d'exportation, voire à l'essor de l'entreprise elle-même. Cependant, le nouvel exportateur peut se tourner vers un certain nombre d'organismes et consulter diverses publications qui l'aideront à surmonter ces obstacles.

Le site Web *ExportSource* est d'une grande utilité pour les nouveaux exportateurs. On peut le consulter à : http://exportsource.gc.ca/expkit_3F/navvy.html

On peut également trouver des renseignements utiles sur le site Web *InfoExport* à : <http://www.infoexport.gc.ca>

La publication *Le carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations* est disponible auprès de la Direction des services à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises du MAECI, tél. : (613) 996-7182, alors que la publication *Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise* peut être obtenue auprès d'Industrie Canada, tél. : (613) 947-7466.

Les nouveaux exportateurs peuvent enfin communiquer avec *Équipe Canada inc.*, tél. : 1 888 811-1119, pour avoir accès à la gamme des services de promotion du commerce international offerts par le gouvernement.

Le COAI, deux ans plus tard (Suite de la page 10)

M. Tom Yeadon, président et propriétaire de *Knight Trailer Company Inc.*, de Langley, en Colombie-Britannique, se félicite de s'être inscrit à la banque de données WIN Exports. En 1996, M. Yeadon a reçu un appel du COAI au sujet d'une entreprise japonaise à la recherche d'un prototype de trémie à gravier pour un camion-benne. Après avoir négocié avec *Aquahanager Japan Limited* et fabriqué le prototype, *Knight Trailer* a reçu une commande pour 18 trémies à gravier fabriquées sur mesure, un contrat considérable pour cette entreprise de 50 employés qui n'avait jamais exporté au Japon. « Avant

l'appel du COAI, nous n'avions jamais même pensé se diriger vers le marché japonais, de dire M. Yeadon. Maintenant, nous entretenons des relations suivies avec notre client et nous croyons qu'elles continueront à croître. En fait, le COAI a

découvert un marché pour nous et nous avons pris les moyens pour l'exploiter. »

Pour plus de renseignements sur le COAI, consulter le site Web du centre à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

Congrès mondial sur STI (Suite de la page 15)

Placé sous l'égide d'ITS Canada, le Congrès sera organisé en collaboration avec ITS America et appuyé par les pendants de ces organismes en Europe (ERTICO) et en Asie du Pacifique (VERTIS).

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Joseph Lam, président du conseil, ITS Canada, tél. : (416) 441-4111, téléc. : (416) 441-0226, courriel : its_toronto99@delcan.com

SERVICES DE RENSEIGNEMENTS

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en s'adressant à l'InfoCentre par téléphone au 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par télécopieur au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; ou, encore, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Retourner en cas de non-livraison à
CANADEXPORT (BCS)
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

