

---

jamais traversé la frontière américaine pour commercer à Bangor, à Burlington, à Buffalo, à Bismark, à Butte ou à Bellingham, il est peu probable que votre entreprise soit prête à faire des affaires à Bombay.

### 3. Les rudiments

Si vous envisagez d'exporter un produit ou un service, procurez-vous d'abord la publication « Exporting », en vente au prix de 24,95 \$ dans les librairies commerciales ou dans les magasins de fournitures de bureau. C'est un bon investissement. Cet ouvrage fait partie de la série publiée par Self Counsel Press, 1481 Charlotte Road, North Vancouver (C.-B.) V7J 1H1. S'il n'est pas vendu dans votre localité, *Books for Business*, entreprise de vente par correspondance de Toronto, au numéro de téléphone 1-800-668-9372, pourra vous en faire parvenir un exemplaire pour le prix du livre plus les frais d'expédition.

### 4. Les contacts

Votre démarche devrait commencer par une escale dans une agence de développement économique locale. Le numéro de téléphone se trouve dans les pages bleues de l'annuaire. Ces agences peuvent habituellement fournir de l'information sur l'exportation et des numéros de téléphone de personnes-ressources travaillant pour les bureaux commerciaux des gouvernements provinciaux et les agences de développement régional, qui sont l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), le Bureau fédéral de développement régional - Québec, FEDNOR (nord de l'Ontario) et Diversification de l'Ouest canadien.

Ces organismes provinciaux et fédéraux ont pour mandat notamment d'aider les entreprises novices en exportation à se familiariser avec ce domaine et à se renseigner sur l'aide offerte par les gouvernements et autres organisations aux entreprises s'intéressant aux marchés mondiaux. Par exemple le gouvernement de l'Ontario offre un colloque intitulé « New to Exporting » à l'intention des nouveaux exportateurs.

Vous devriez ensuite faire escale à l'un des centres de commerce international (CCI) situés dans les métropoles provinciales. Le numéro se trouve dans les pages bleues de l'annuaire. Le responsable du commerce avec l'Inde vous indiquera les sources d'information locales et vous conseillera sur la façon de vous préparer à faire des affaires en Inde.

Il pourra par ailleurs vous suggérer des articles de nature générale sur l'Inde, publiés par la presse d'affaires, notamment le numéro de janvier 1995 de *Canadian Business*; le cahier sur l'Inde publié par *Euromoney* en mars 1995; le *Business Quarterly*, hiver 1995, de l'Université Western Ontario et le « Survey of India » du