

Le commerce extérieur est maintenant une activité de la plus haute importance pour notre pays. La conjoncture économique mondiale évolue d'un jour à l'autre. Ainsi, de nouveaux produits sont constamment élaborés et de nouveaux débouchés sont en train de s'ouvrir. Les exportateurs canadiens, réputés pour l'excellente qualité de leurs produits et de leurs services, pour leurs prix concurrentiels et pour le talent apporté dans la commercialisation, ont ainsi prouvé qu'ils sont capables de relever tous les défis.

...L'honorable John C. Crosbie, ministre du Commerce extérieur

Les exportations constituent la clé de la survie économique et de la croissance de toute compagnie et du Canada en tant que nation. Grâce au récent Accord de libre-échange avec les États-Unis et aux négociations du GATT qui sont en bonne voie d'aboutir, les barrières commerciales seront considérablement aplanies; si vous êtes concurrentiel chez vous, vous pouvez l'être sur les marchés extérieurs. L'exportation est l'affaire du Canada; c'est aussi votre affaire.

...Frank Petrie, président, Association des exportateurs canadiens

Des produits et des services de qualité alliés à un art consommé de la vente constituent la clé du succès en matière d'exportation. Mélangez ces ingrédients avec la connaissance des cultures, des langues et des pratiques commerciales des marchés cibles et vous aurez en main tous les atouts.

...Thomas d'Aquino, président-directeur général, Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national

Votre entreprise possède-t-elle des produits ou des services dont les prix sont concurrentiels et qui sont d'excellente qualité? Seriez-vous en mesure d'augmenter votre production si vous pouviez trouver des marchés supplémentaires? Estimez-vous avoir exploité toutes les possibilités du marché au Canada? Peut-être avez-vous même eu les mordillements d'un acheteur au sud de la frontière ou à l'étranger?

Maintenant, vous vous demandez si l'exportation constitue la solution à ces questions.

Cette brochure vous aidera à décider si votre entreprise peut envisager sérieusement d'exporter

ou pas. Rédigé à l'intention des gens d'affaires, avec des renseignements provenant d'un certain nombre d'organismes d'exportation, le livret *Aux futurs exportateurs*... vous donne un aperçu de ce que comporte l'exportation. Il vous fournit aussi une liste de personnes importantes à contacter.

L'exportation—bonne pour les affaires

De nombreuses entreprises canadiennes ont constaté que l'exportation joue un rôle important relativement à leur croissance et prospérité. Pour les exportateurs canadiens dont les affaires sont couronnées de succès, les ventes sur les marchés extérieurs maintiennent les lignes de production en pleine activité et permettent d'accroître l'emploi et les profits.

Les exportateurs—gros, moyens, petits

Quelle que soit la taille de l'entreprise, celle-ci peut exporter. Ce qu'il faut, c'est un engagement sérieux de la part de la direction, de la recherche approfondie, de la planification soignée et une manière déterminée d'aborder les ventes. Les exportateurs dont les affaires sont couronnées de succès disent que l'exportation exige autant de travail que n'importe quelle autre entreprise commerciale.

Il est vrai que les grosses entreprises disposent de ressources internes plus importantes à consacrer à la recherche et à l'exploration de nouveaux marchés. Toutefois, les petites et moyennes entreprises ont accès à différentes formes d'aide, décrites dans le présent livret.