

C 41
EA
16 f
#19
1992
C.1
DOCS

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMÉRO

CANADEXPORT

Vol. 10 N° 18

2 novembre 1992

Petites entreprises

10 étapes à suivre pour exporter avec succès

Les marchés étrangers offrent aux petites entreprises l'occasion d'accroître leurs ventes et leur rentabilité, de diversifier leurs activités, de répartir les risques, d'acquiescer une nouvelle expérience et de développer de nouvelles idées. En même temps, la discipline imposée par l'exportation oblige les compagnies à focaliser leurs ressources de façon plus prudente et à s'organiser plus efficacement. Des conseils sur l'accès aux marchés de l'étranger sont publiés régulièrement dans *Canad-Export*. Ceux qui suivent viennent d'une publication préparée par l'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

• Évaluez votre potentiel

Il s'agit ici de déterminer si votre compagnie est prête et si vos produits sont prêts à être lancés sur les marchés



AGEXPORT

Supplément : voir pp. I-IV

internationaux. L'exportation n'est pas pour tous. Avant de vous lancer dans l'exportation, vous devez avoir une idée claire de votre avantage concurrentiel sur vos marchés actuels. Quels besoins votre produit ou service satisfait-il sur le marché canadien? Qui sont vos clients? Pourquoi le sont-ils?

• Sélectionnez les marchés

Si vous concluez que votre entreprise a ce qu'il faut pour exporter, la prochaine étape consiste à étudier les marchés étrangers. N'essayez pas de pénétrer plusieurs marchés à la fois. Vous obtiendrez les meilleurs résultats en concentrant vos efforts sur un ou deux marchés précis qui offrent le meilleur potentiel. Une sélection initiale peut

(Voir page 4 — Étapes.)

Le Mois canadien des services

Le mois de novembre marque le deuxième anniversaire du **Mois des services**, initiative de promotion commerciale lancée en 1991 par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur, Michael H. Wilson.

Cette année, le **Mois des services** soulignera l'apport important de l'industrie des services à la prospérité du Canada et

lancera plusieurs activités axées sur les besoins et intérêts particuliers de ce secteur en croissance rapide. Le thème de ce Mois : «Des stratégies pour tirer profit des débouchés commerciaux.»

Au programme figurent notamment deux conférences nationales dont M. Wilson sera l'hôte, à **Toronto** (le 5 novembre) et à **Montréal** (le 26 novembre).

Ces conférences constituent le suivi des consultations qui se sont déroulées l'an dernier avec les industries des services, et seront l'occasion pour des dirigeants de marque de faire le point sur l'essentiel de leurs succès dans ce secteur.

Le commerce extérieur et le secteur des services

Le **Mois des services** donnera lieu à tout un éventail d'événements et d'initiatives de promotion du commerce extérieur, y compris des colloques, des missions commerciales, la publication des documents sur le commerce et des études de marché.

Les entreprises et les firmes-conseil qui souhaitent exporter leurs services seront tout particulièrement intéressées à des activités comme le colloque sur les débouchés en matière de services de

consultation dans le cadre des projets de la Banque mondiale dans le secteur agricole et la publication d'une enquête sur le marché mondial des services de soins de santé.

Sur une soixantaine d'événements prévus pour le **Mois des services** (on

pourra bien sûr se procurer le programme complet au service responsable indiquant la fin d'articles plus d'une

zaine traiteront directement des débouchés dans les marchés d'exportation

Mois des Services Month



VisionExport/l'ALENA

VisionExport est l'un des volets de la grande campagne de promotion commerciale qui s'est amorcée en octobre durant le **Mois canadien du commerce extérieur**. Son extension à novembre, le **Mois des services**, permet à **VisionExport** de couvrir le secteur des services.

Des délégués commerciaux des missions diplomatiques canadiennes du monde entier, réunis au Canada sous les auspices de **VisionExport**, rencontreront des exportateurs de services pour examiner avec eux les débouchés dans leurs marchés respectifs.

Ces rencontres d'un jour seront en

(Voir page 2 — Services.)

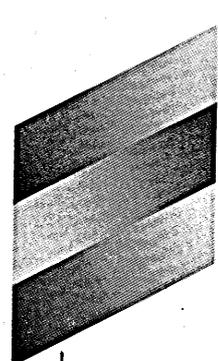
DANS CE NUMÉRO

<i>Débouchés commerciaux</i>	3
<i>Foires commerciales</i>	5-6
<i>Projets agro-industriels</i>	6
<i>Secteurs prioritaires au Mexique</i>	7
<i>Au calendrier</i>	8

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

NOV 17 1992



Canada