

- *Développement d'un plan d'exportation* – pour obtenir des informations particulières, des renseignements et le nom de prestataires de services à l'exportation afin de vous aider à cerner et à choisir vos marchés cibles.
- *Mise en œuvre d'un plan d'exportation* – comprend l'utilisation de mécanismes de recensement des occasions d'affaires tels que la base de données WIN Exports et le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI). Ces outils sont essentiels aux délégués commerciaux du Canada à l'étranger, qui s'en servent pour obtenir des renseignements au sujet de votre entreprise et pour acheminer au Canada des pistes d'affaires.

Les *services de soutien à l'entrée sur les marchés* sont conçus surtout pour aider les entreprises ayant démontré leurs capacités et leur engagement vis-à-vis l'exportation. Ces entreprises devraient avoir un plan d'exportation et une liste courte de marchés cibles; elles devraient être disposées à investir du temps et de l'effort pour cultiver ces marchés.

- *Informations et renseignements sur les marchés* – études sur les débouchés sectoriels et les marchés disponibles, renseignements sur les projets financés par les institutions financières internationales et sur les marchés, sous forme d'identification d'occasions particulières, de jumelage des soumissions et de renseignements sur les concurrents.
- *Missions commerciales et autres activités liées au commerce* – missions vers l'extérieur et vers l'intérieur, foires commerciales, séances d'information précédant les missions, séminaires axés sur les marchés et diverses autres activités relatives au commerce.

- *Conseils et orientation sur les marchés* – renvois à des activités particulières et à des contacts, et introduction au Service des délégués commerciaux du Canada et à son réseau de bureaux partout au monde. Des conseils sont également offerts pour aider à surmonter tout obstacle à l'entrée sur le marché, y compris les règlements, les considérations culturelles et l'éthique professionnelle.
- *Financement du développement des marchés* – par exemple, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), l'Agence canadienne de développement international (Programme de coopération industrielle - PCI), ainsi que plusieurs programmes provinciaux.

Des *services de financement des transactions commerciales* sont disponibles pour répondre à une vaste gamme de besoins.

- *Évaluation des besoins et counselling* – ces services sont fournis par des équipes d'experts ayant des connaissances pratiques en matière d'évaluation des besoins et en prestation de conseils aux petites et moyennes entreprises afin qu'elles puissent se prévaloir d'une vaste gamme d'options de financement en exportation.
- *Fonds de roulement* pour augmenter les marges de crédit d'exploitation actuelles. Exemples : obligations et garanties, assurance sur les exportations, financement de fonds de roulement avant et après l'expédition (incluant les garanties), fonds de roulement particulier pour l'exportation et prêts à terme.