

INTRODUCTION

Votre entreprise possède-t-elle des produits ou des services d'excellente qualité dont les prix sont concurrentiels ? 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 ? Votre curiosité a peut-être déjà été éveillée par les questions 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.

La présente brochure vous aidera à décider si votre entreprise peut envisager sérieusement d'exporter ou non. Rédigée à l'intention des gens d'affaires, avec des renseignements provenant d'un certain nombre d'organismes d'exportation, la brochure **Aux futurs exportateurs...** vous donne un aperçu de ce que représente l'exportation. Elle vous fournit aussi une liste des personnes-ressources à contacter au Ministère.

L'exportation — bonne pour les affaires

De nombreuses entreprises canadiennes ont constaté que l'exportation joue un rôle important relativement à leur croissance et à leur prospérité. Les ventes des exportateurs canadiens qui réussissent sur les marchés étrangers leur permettent de maintenir les lignes de production en pleine activité et d'accroître l'emploi et les bénéfices. Les exportateurs sont ainsi moins dépendants du marché domestique, ils réalisent des économies d'échelle et ils exposent leur entreprises aux plus récents courants internationaux.

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 les moyennes entreprises ont accès à différentes formes d'aide, décrites dans la présente brochure.

*Dans le
domaine du
possible, tout
est faisable. Il
suffit d'avoir les
moyens.*

Bernard Lamarre,
président,
Lavalin Inc.

La prise de décision

Le fait d'avoir entre vos mains la brochure montre que vous vous intéressez certainement à l'exportation. Mais est-ce pour vous le moment opportun ? La liste de contrôle suivante vous aidera à en décider.

- Votre entreprise a-t-elle, au Canada, une base de vente solide ?

Les exportateurs — gros, moyens, petits

Quelle que soit la taille de l'entreprise, celle-ci peut, en principe, s'engager dans l'exportation. Il faut un engagement sérieux de la part de la direction, une 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 au moins autant de travail que n'importe quelle autre initiative commerciale.

- Êtes-vous en mesure de produire davantage ?
- Avez-vous le temps de rechercher et d'acquérir des marchés d'exportation ?
- Considérez-vous l'exportation comme un engagement à long terme ?
- Avez-vous les liquidités nécessaires pour couvrir de longues périodes de recouvrement, s'il y a lieu ?
- Avez-vous le temps d'étudier les marchés étrangers afin d'en apprendre davantage ?