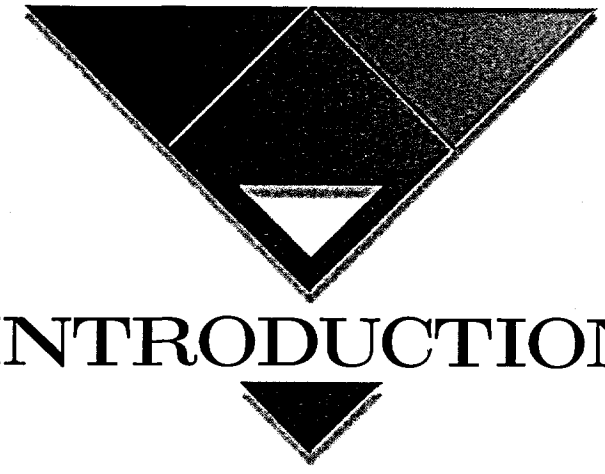

INTRODUCTION

Exporter peut être très avantageux. Toutefois l'exportation entraîne aussi des obligations auxquelles une entreprise n'est pas forcément en mesure de répondre. Le *Guide de l'exportateur* est destiné aux petites et moyennes entreprises (PME) qui envisagent d'exporter. Il n'offre pas un catalogue de marchés ou des stratégies toutes faites. Il décrit plutôt les réalités du monde de l'exportation, fournit aux PME des renseignements de base qui les aideront à évaluer leur capacité d'exportation, et aide les entreprises à planifier et à mettre en place leur première opération d'exportation.

La situation n'a jamais été aussi favorable aux Canadiens : la faiblesse du dollar, la diminution des restrictions commerciales, la mondialisation des marchés et l'amélioration des transports et des communications sont autant de facteurs qui font de l'exportation une activité plus rentable que jamais dans les années 90.

De même, les débouchés qui s'offrent aux petites entreprises sur les marchés internationaux n'ont jamais été aussi nombreux que maintenant. L'établissement d'un partenariat avec de grandes entreprises est devenu pour les PME un moyen intéressant d'accéder aux marchés étrangers. De leur côté, les grandes entreprises sont désireuses de former des partenariats et des alliances avec les petites entreprises pour profiter du dynamisme de leurs dirigeants et tirer parti des possibilités qu'offrent des secteurs spécialisés et des créneaux.

Principaux documents ayant servi à la rédaction du Guide de l'exportateur :

- *À dix pas du succès : la petite entreprise canadienne sur les marchés mondiaux (Industrie Canada)*
- *Guide de l'exportateur, conseils pratiques (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI])*
- *Aux futurs exportateurs... (MAECI)*
- *Programmes et services d'expansion du commerce (MAECI)*
- *Les dix grands programmes d'aide à l'exportation (MAECI)*
- *FITThabiletés, module 1, Entrepreneuriat mondial (Forum pour la formation en commerce international)*