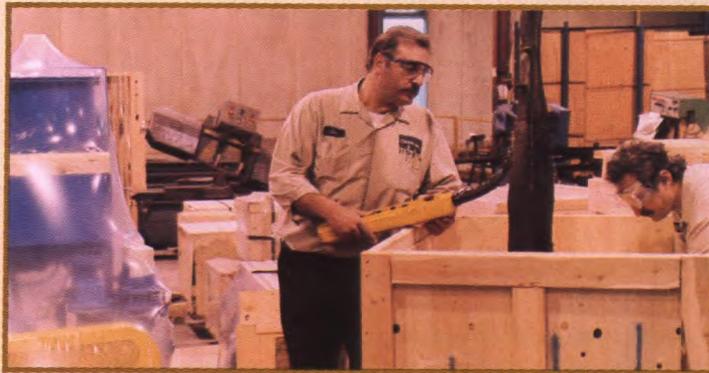


Les faits : *plus d'exportateurs,* **PLUS D'ENTENTES**

Pour plusieurs entreprises canadiennes dont Corma Inc. (Concord), la mission fut l'occasion d'explorer de nouveaux marchés et de repérer des acheteurs potentiels.



Équipe Canada 1998 : 306 ententes d'une valeur de 1,78 milliard \$

La mission de 1998 a récolté 306 ententes, le plus grand nombre à ce jour pour Équipe Canada — ou même pour toute autre mission commerciale —, pour une valeur totale de 1,78 milliard \$. Voilà qui est remarquable sur un marché jusqu'ici largement ignoré par les entreprises canadiennes. En outre, 90 % de ces ententes ont été conclues par des PME, dont de nombreuses exporteront pour la première fois en Amérique latine. Et cela constitue, selon le premier ministre, la véritable réussite de la mission.

« Sur le plan du commerce, la diversification est la clé du succès pour les entreprises canadiennes, a déclaré M. Chrétien. C'est comme pour les REER. Vous ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier; vous diversifiez votre portefeuille, de sorte que si ça va mal dans un secteur, vos autres investissements continuent à rapporter. Les Canadiens comprennent cela, et je sais qu'ils veulent nous voir faire des affaires partout dans le monde. C'est ainsi que nous contribuons à assurer une véritable sécurité pour le pays. »



En Argentine, un chèque de 100 000 \$ a été remis au premier ministre Jean Chrétien, qui l'a accepté au nom de la Croix-Rouge canadienne. Les participants à la mission d'Équipe Canada ont amassé cet argent pour venir en aide aux victimes de la tempête de verglas qui a frappé l'Est de l'Ontario, le Québec et le Nouveau-Brunswick. À la fin de la mission, le total des fonds recueillis atteignait 171 000 \$.

L'exportation, c'est aussi pour vous

Êtes-vous prêt à exporter?
Voici la recette du succès :

- Mesurez « l'exportabilité » de votre produit ou service
- Choisissez et étudiez votre marché cible
- Choisissez votre stratégie de pénétration
- Organisez votre financement
- Faites la promotion de votre produit ou service
- Établissez la marche à suivre pour le transport de vos produits
- Préparez votre plan d'exportation
- Adaptez votre plan d'exportation et votre stratégie de pénétration
- Apprenez le vocabulaire de l'exportation

Pour obtenir plus de renseignements sur l'exportation et les services offerts aux entreprises canadiennes, composez sans frais le

1 888 811-1119

Ou visitez le site Web

<http://exportsource.gc.ca>

Canada