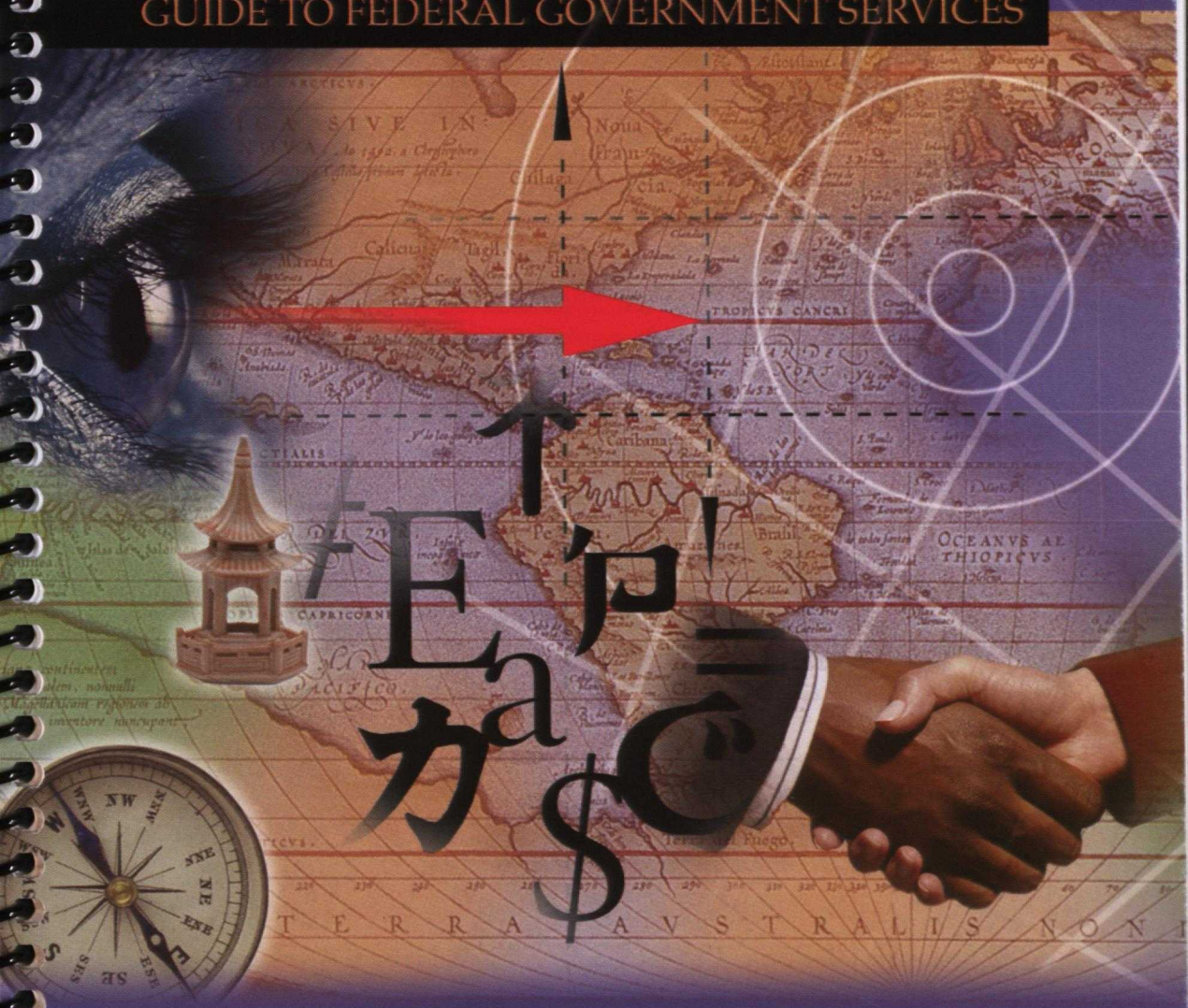
Roadmap to Exporting:

GUIDE TO FEDERAL GOVERNMENT SERVICES



CGA CANADA

Canada

A word from our sponsors

Certified General Accountants Association of Canada:

As a potential or new exporter you must be well prepared. A Certified General Accountant (CGA) advisor can help your business prepare for export. The advisor can assist you in developing financial forecasts or pricing and cost strategies that will maximize your profits; developing a business plan or an export strategy; and obtaining insurance on your foreign dollar account receivable or to obtain contract insurance. For more information visit our Small Business Centre at:

www.cga-canada.org

The complete report is available on the Internet at the website:

www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-e.asp

Publié également en français

Published by:
Department of Foreign Affairs and International Trade

Design by:
Poirier Communications

Print by:
CCG Printing

(First Edition)
Cat. No. E2-192/1999
ISBN: 0-662-64515-4

Comments/Questions:

info@exportsource.gc.ca

This publication is available in Alternative Media. Call Info-Touch at 1-800-788-8282.

Roadmap to Exporting:

GUIDE TO FEDERAL GOVERNMENT SERVICES

This Guide has been designed specifically for the potential, the prepared and the experienced exporters to assist them in connecting with export programs and services offered by the federal government TCI partners.*

One-Stop Information Source for Team Canada Inc Services:

1-888-811-1119
(09:00 - 17:00)

www.exportsource.gc.ca

The TCI services provide specific information on the following services:

General Export Information Services: accessible at your local Canada Business Service Centre which can be contacted via 1-888-811-1119 or www.exportsource.gc.ca.

Skills Development Services: include everything from half-day workshops on basic export skills (Going Global series) to intensive training which can lead to professional designation (FITT skills program).

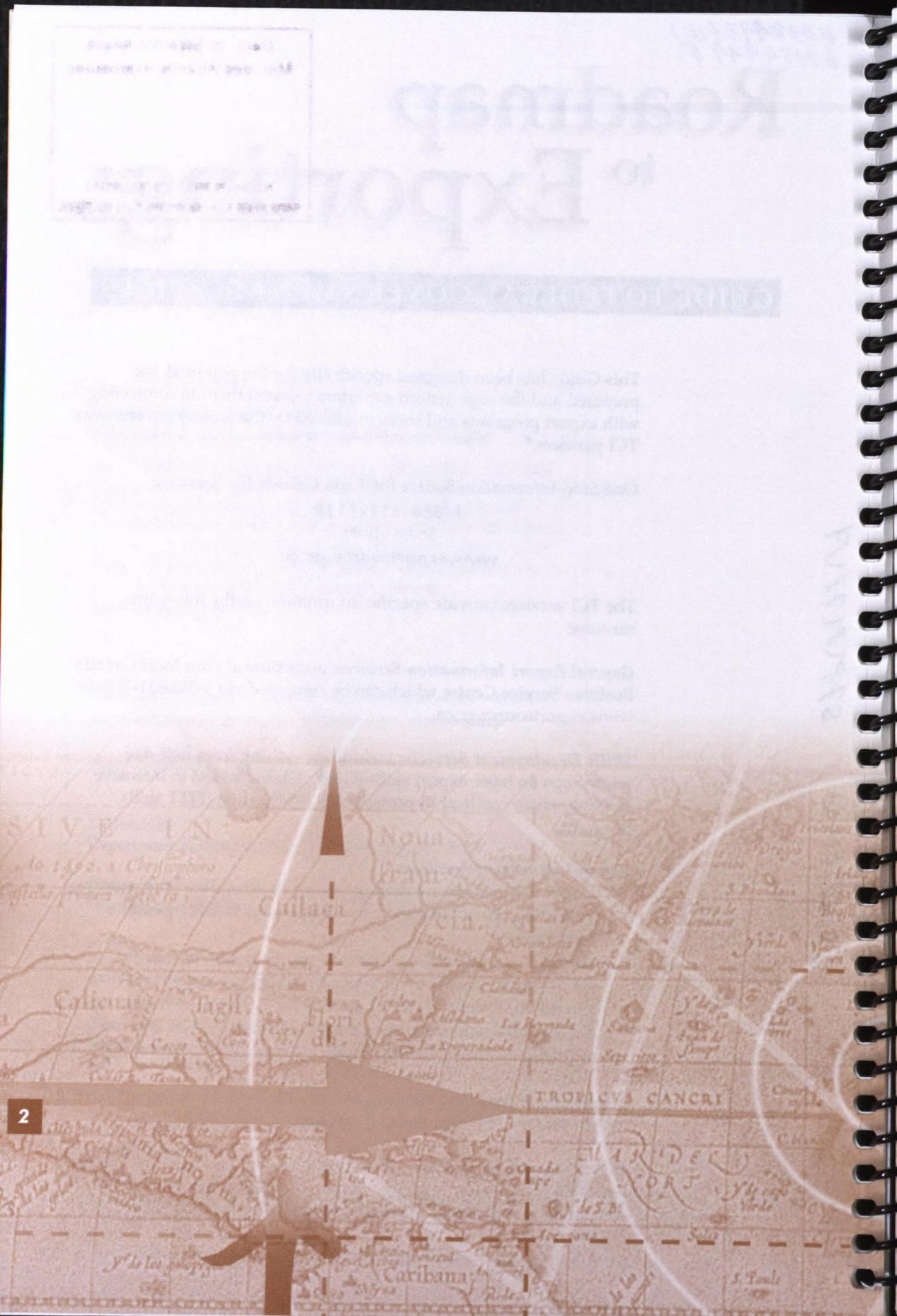
Export Counselling Services:

- *Export Preparedness Assessment* - helps to determine how prepared your company is for export markets and to identify possible action items
- *Export Plan Development* - involves the provision of specific information, market intelligence and referral to export services providers
- *Export Plan Implementation* - includes the use of WIN Export database and International Business Opportunity Centre (IBOC)

Market Entry Services: are designed to assist companies which have researched and selected their target markets.

Export Financing Services: are available to help you develop market opportunities, secure working capital, finance foreign receivables, arrange for pre-delivery financing and insure your receivables.

**A full list of TCI partners is available at the end of this guide and web site addresses are provided for each.*


TROPICVS CANCRI
Caribana

Stage One -

for Companies which are Potential Exporters

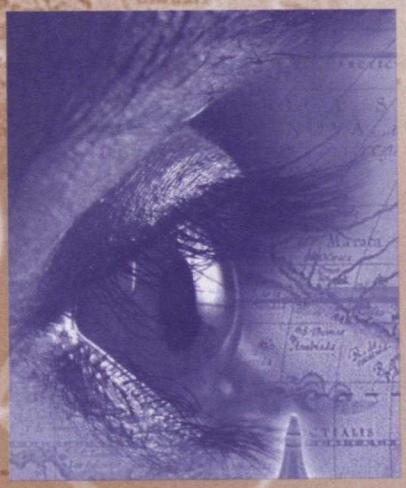
Current Status of Company: you have . . .

- Limited previous export experience
- Product or service that is unique and/or competitive in your target market
- Capacity (financial and human resources) to handle the extra demand associated with exporting
- Production or service capacity ready to meet increased demand

Key Steps to Take

- Test your export "preparedness" through on-line services
- Zoom in on the most promising foreign niche markets
- Be sensitive to and start adapting to conditions in new markets such as:
  - competitive environment
  - pricing issues
  - product or service adaptation requirements
  - characteristics of potential new clients
  - distribution considerations
  - after-sales service requirements

- Identify or retain an export "Champion" within the company
- Learn about the market from experienced companies and professional business advisors (accountants, lawyers, etc.)
- Plan for the financial resources you will need
- Discuss your business plan with an advisor, either from a government business development office or a private sector exporting consultant
- Join an association with an active export focus



Who Can Provide General Information and Skills Development?	How?
Team Canada Inc (TCI) Team Canada Inc is a virtual trade network of government departments and agencies dedicated to helping Canadian businesses succeed in world markets. TCI incorporates the provinces, territories and Regional Development Agencies located in each province. ***www.exportsource.gc.ca*** *1-888-811-1119* (09:00 - 17:00 across Canada) Team Canada Inc's toll-free number will put you in touch with a trained information officer to answer your questions and transfer you to the TCI export service provider that best meets your needs	Team Canada brings together all federal, provincial and some private sector export services under one roof. Its objective is to make it easier for small and medium-sized enterprises to access government programs and services. TCI is your first stop en route to: • basic export information • counselling (export contacts), market intelligence (market reports, sector information), financial assistance (export financing), on the ground support (export regulations/logistics, trade events including trade missions)
Industry Canada (IC) ***www.strategis.gc.ca*** Canada's most thorough website of information for and about Canadian business.	Industry Canada *Strategis* website helps to identify new markets, find business partners, form alliances, locate emerging technologies or processes, and assess various risk factors.
Regional Development Agencies: **Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA)** Nova Scotia, New Brunswick, PEI, Newfoundland and Labrador ***www.acoa.ca*** **Canada Economic Development for Quebec Regions Program (CED)** Quebec ***www.dec-ced.gc.ca*** **Federal Economic Development Initiative for Northern Ontario (FedNor)** Northern Ontario ***www.fednor.ic.gc.ca*** **Western Diversification (WD)** Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia ***www.wd.gc.ca***	Regional Economic Development (RDA) agencies across Canada are members of Team Canada Inc. They offer export development services. RDAs help you in: • export preparation and skills development • creation of your export plan • participation in trade fairs, seminars, and missions • collection of market information and intelligence • determination of your export financial needs • access to assistance in the target market

Who Can Provide General Information and Skills Development?	How?

Aboriginal Business Canada (IC)

www.abc.gc.ca

Location	Telephone	Fax
Ottawa (head office)	(613) 954-4064	(613) 957-7010
Toronto	(416) 973-8800	(416) 973-2255
Sudbury	(705) 522-5100	(705) 677-7976
Atlantic Canada	(902) 426-2018	(902) 426-2624
Quebec/Nunavut	(514) 283-1828	(514) 283-1843
Manitoba	(204) 983-7316	(204) 983-4107
Alberta	(780) 495-2954	(780) 495-4172
Northwest Territories		
Saskatchewan	(306) 975-4329	(306) 975-5334
British Columbia Yukon	(604) 666-3871	(604) 666-0238

Aboriginal Business Canada helps Aboriginal-owned companies grow their businesses and build export sales by providing details on:

- government services and programs
- export counselling
- sources of export financing
- foreign market studies and reports
- contact information for Canadian industrial sectors

Agriculture and Agri-Food Canada

The Agri-Food Trade Service (ATS) is an international business development service for Canadian agri-food exporters. ATS provides a single point of access to a range of government services, including international market information and export counselling tailored to the agriculture and agri-food industries.

www.atn-riae.agr.ca

Tel: (613) 759-7687
Fax: (613) 759-7499
e-mail: eganm@em.agr.ca

ATS provides the following information:

- country overviews which outline the economic, political and socio-cultural situation, as well as information on promotional venues and distribution systems
- directories of international and Canadian trade and government contacts
- advice on how to export
- profiles of worldwide trade events
- market statistics
- information on export programs and services
- trade regulations
- information on investment opportunities
- hot links to web sites on priority/emerging markets

Who Can Provide General Information and Skills Development?	How?
Business Development Bank (BDC) The BDC works with Canada's private banks to provide business loans and business loan guarantees tailored to the needs of growing small and medium-sized business. Special loan programs exist for exporting companies. BDC also provides strong counselling to business owners about managing and improving their finances, particularly during growth periods. ***www.bdc.ca*** *1-800-INFO-BDC (463-6232)*	BDC offers business loans and loan guarantee programs for small and medium-sized enterprises: • micro-business loans • working capital loans • export capital loans BDC provides training for new exporters: *NexPro* and *Step-Up-Step-In.*
Forum for International Trade Training (FITT) ***www.fitt.ca*** *1-800-561-FITT (3488)* *Fax: (613) 230-6808*	FITT gives "how to" training for businesspeople about competing successfully in world markets: • eight different modules, each taken over sixteen weeks, or • a fast-track three week program • training is provided at post-secondary institutions across Canada and through the internet • offers Certified International Trade Professional (CITP) diploma and designation
Educational Sources: ***www.intergov.gc.ca/educ/index.html***	Check educational institutes in your area for programs about entrepreneurship or export programs.
Private Sector Advisors Export and trade specialists Banks and financial institutions Accountants and lawyers Market research organizations	Experts can help analyse your business' needs and plan business strategies to get your company set for export success.
Sectoral and Bi-lateral Commercial Associations SME owners report that associations are a source of information about exporting. ***www.infoexport.gc.ca/associations***	Ask your own contacts what they know about exporting and their own business experiences in foreign markets.

Stage Two -

for Companies which are Prepared Exporters

Current Status of Company: you have . . .

- A management team committed to export development and a corporate business plan that targets export sales revenues
- Human resources and time have been allocated to the development of export markets
- Niche markets are being determined

Key Steps to Take

- Select and research a few (less than five) target markets:
  - access information in Canada about markets and market niches
  - adapt your product or service to meet the characteristics and identified needs of your target markets

- Make some decisions about exporting:
  - choose optimal market entry strategy: direct export, licensing, or joint venture with foreign producer/deliverer
  - establish pricing policy
  - determine the financing options or payment mechanism you can offer potential clients
  - identify professional services you may require, such as:
  - accounting and law firms
  - freight forwarder
  - customs broker

- Initiate contact with Trade Commissioner in Canada and target market(s):
  - provide full information about your company, your product or service and objectives in the market
  - confirm market information you have obtained in Canada
  - ask for an assessment of the market potential for your product or service

- Visit the market, e.g. attend business shows, and test elements of your market development strategy:
  - translate company information, including business cards and promotional material into local language to take with you
  - meet with potential clients and identify their needs
  - locate potential associates such as agents, distributors or after-sales service providers and interview them
  - gather new information
  - develop options to set up sales and distribution channels

Who Can Provide Export Counselling, Market Entry Support and Export Financing?	How?
Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) DFAIT has information on opportunities in different business sectors for markets around the world. Call, fax or e-mail your request to receive market reports and information on DFAIT programs and services. ***www.infoexport.gc.ca*** *1-800-267-8376* *Fax: (613) 996-9709* *e-mail: enqserv@dfait-maeci.gc.ca*	While you are still in Canada: • do your market research in Canada and save money and time. The Infoexport web site offers extensive information about foreign markets in market reports prepared by sector and by country • take the on-line "Export-Readiness Diagnostic Test" to make sure you're ready to export • investigate the possibilities for a PEMD (Program for Export Market Development), a repayable grant made to Canadian companies to meet the costs of developing a new foreign market. Contact your local international trade centre • find out more about special trade activities like NEBS (New Exporters to Border States) and NEXOS (New Exporters to Overseas Markets) which combine seminars and business meetings during a market visit to your target market
WIN Exports (within DFAIT) ***www.infoexport.gc.ca/section2/winexp-e.asp***	This is DFAIT's internal database of exporting and export-prepared companies. It is used by Team Canada Inc to contact and assist Canadian firms in foreign markets. Ensure your company is registered with WIN Export. You will then receive: • *CanadExport*, Canada's bi-monthly publication about exporting opportunities and international trade news • information about potential sales opportunities from the International Business Opportunities Centre (IBOC)

Who Can Provide Export Counselling, Market Entry Support and Export Financing?	How?
Trade Commissioner Service (within DFAIT) The Canadian Trade Commissioners help new and experienced companies who have researched and selected their target markets. Residing in Canadian Embassies, High Commissions and Consulates abroad, they provide six core services to help Canadian companies sell products and services in international markets. ***www.infoexport.gc.ca***	Connect with Canada's Trade Commissioners abroad and use their six services to help you sell in foreign markets: • **market prospect** - help in assessing your potential in your target market • **key contacts search** - a list of qualified contacts in your target market • **local company information** - information on local organizations or companies you have identified (credit checks are generally referred to specialized agencies) • **visit information** - practical advice on planning a trip to the market • **face-to-face briefing** - a personal meeting to discuss the most recent developments in the market and your future needs • **troubleshooting** - call for help if you have an urgent business or market access problem (Trade Commissioners cannot enter into private disputes)
International Trade Centres (ITC)	ITC offers the following services: • Trade Commissioners on site • assistance in the development of new trade initiatives and in the preparation of companies' export marketing plans • trade and export networks

Location	Telephone	Fax
Newfoundland and Labrador		
St. John's	(709) 772-5511	(709) 772-5093
Prince Edward Island		
Charlottetown	(902) 566-7382	(902) 566-7450
Nova Scotia		
Halifax	(902) 426-7540	(902) 426-5218
New Brunswick		
Moncton	(506) 851-6452	(506) 851-6429
Quebec and Nunavut		
Montreal	(514) 283-6328	(514) 283-8794
Ontario		
Toronto	(416) 973-5053	(416) 973-8161
Manitoba		
Winnipeg	(204) 983-5851	(204) 983-3182
Saskatchewan		
Regina	(306) 780-6124	(306) 780-8797
Saskatchewan		
Saskatoon	(306) 975-5315	(306) 975-5334
Alberta		
Calgary	(780) 292-4575	(780) 292-4578
Alberta and Northwest Territories		
Edmonton	(780) 495-2944	(780) 495-4507
British Columbia and Yukon		
Vancouver	(604) 666-0434	(604) 666-0954

Who Can Provide Export Counselling, Market Entry Support and Export Financing?	How?
Export Development Corporation (EDC) EDC helps Canadian exporters of all sizes minimize risk and export with confidence in up to 200 world markets. Reach a decision-maker (not an operator) at the small business hotline from 7:30 a.m. to 8:00 p.m. eastern time, which is 9 to 5 your time anywhere in Canada. **www.edc.ca** *1-800-850-9626*	EDC provides: • export receivables insurance protects against 90% of losses when foreign buyers don't pay - use the security of EDC to get additional financing from your bank • Canadian capital goods exporters can benefit from EDC loans to foreign buyers • EDC can help when you are required to post bid and performance bonds in connection with export transactions
Northstar Trade Finance Inc. **www.northstar.ca** *Tel: (604) 664-5828* *Fax: (604) 664-5838*	Northstar Trade Finance Inc. is an innovative export finance company providing fixed-rate medium-term loans to your foreign buyer(s). It specializes in serving Canadian small and medium-sized exporters.
National Research Council (NRC) Canada's network of research laboratories for science and technology. **www.irap.nrc.ca** *Tel: (613) 993-1790* *Fax: (613) 952-1079*	Industrial Research Assistance program (IRAP) provides funding assistance for small and medium-sized companies to improve productivity, profitability and international competitiveness by adapting and integrating new technology into their operations. Canadian Technology Network (CTN) is a program to put your company in contact with expert business advisors who can provide recommendation about operations, marketing and technology management, and financial and business planning.

Who Can Provide Export Counselling, Market Entry Support and Export Financing?

Canadian International Development Agency (CIDA)

CIDA is the federal government's institution promoting sustainable development around the world. Some programs recognize and assist the positive role that private sector investment can have on sustainable development.

www.acdi-cida.gc.ca

Tel: (819) 997-5006
Fax: (819) 953-6088

How?

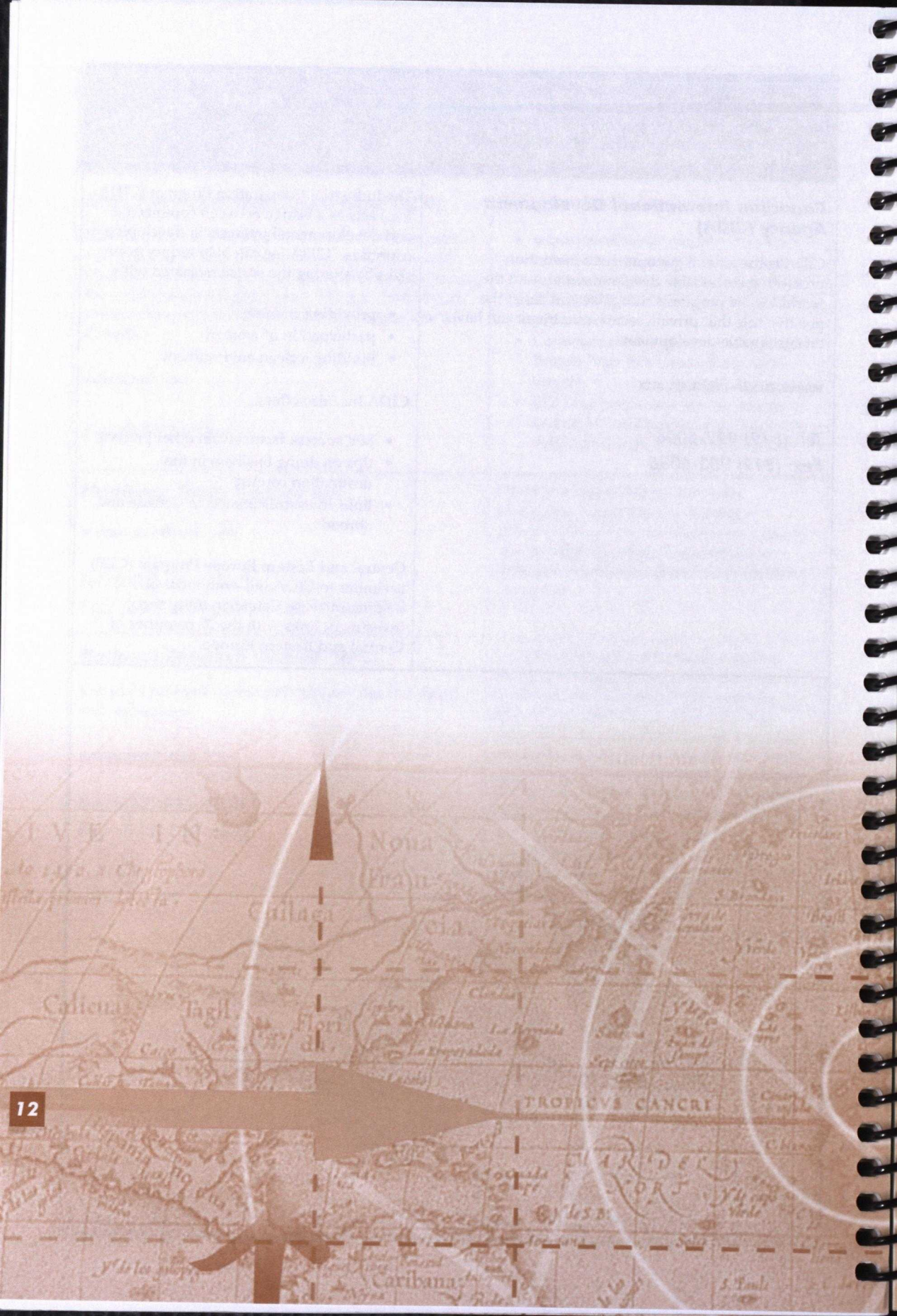
The Industrial Cooperation Program (CIDA Inc.) acts as a bridge between commercial and developmental interests in developing countries. CIDA Inc can help reduce your risks by sharing the costs associated with:

- providing training
- participation of women
- building a clean environment

CIDA Inc. also offers:

- key success factors from other projects
- tips on doing business in the destination country
- links to useful contacts in Canada and abroad

Central and Eastern Europe Program (CEE) is similar to CIDA Inc, with focus on helping increase Canadian trade and investment links with the 27 countries of Central and Eastern Europe.


TROPICVS CANCRI
Caribana

Stage Three -

for Companies which are Experienced Exporters

Current Status of your Company: you have . . .

- Developed export experience in at least one foreign market
- Excess capacity and resources to meet increased foreign market demands
- Commitment to develop growth in export markets

Key Steps to Take

- Collect information on new niche market(s)
- Integrate new export market(s) into corporate strategic plan
- Develop contact with the Canadian Trade Commissioner in new market(s)
- Visit the new market and meet potential clients, partners and representatives
- Enhance your ability to develop your market(s) through financial support programs from Export Development Corporation, the Canadian Commercial Corporation and Canadian financial institutions
- Learn about and use competitive intelligence to improve and maintain sales position in foreign markets
- Increase resources to new market expansion as required

Who Can Provide In-Market Assistance?	How?
Trade Commissioner Service (within DFAIT) The Canadian Trade Commissioners help new and experienced companies who have researched and selected their target markets. Residing in Canadian Embassies, High Commissions and Consulates abroad, they provide six core services to help Canadian companies sell products and services in international markets. ***www.infoexport.gc.ca***	Connect with Canada's Trade Commissioners abroad and use their six services to help you sell in foreign markets: • **market prospect -** help in assessing your potential in your target market • **key contacts search -** a list of qualified contacts in your target market • **local company information -** information on local organizations or companies you have identified (credit checks are generally referred to specialized agencies) • **visit information -** practical advice on planning a trip to the market • **face-to-face briefing -** a personal meeting to discuss the most recent developments in the market and your future needs • **troubleshooting -** call for help if you have an urgent business or market access problem (Trade Commissioners cannot enter into private disputes)
International Trade Centres (ITC)	ITC offers the following services: • Trade Commissioners on site • assistance in the development of new trade initiatives and in the preparation of companies' export marketing plans • trade and export networks

Location	Telephone	Fax
Newfoundland and Labrador		
St. John's	(709) 772-5511	(709) 772-5093
Prince Edward Island		
Charlottetown	(902) 566-7382	(902) 566-7450
Nova Scotia		
Halifax	(902) 426-7540	(902) 426-5218
New Brunswick		
Moncton	(506) 851-6452	(506) 851-6429
Quebec and Nunavut		
Montreal	(514) 283-6328	(514) 283-8794
Ontario		
Toronto	(416) 973-5053	(416) 973-8161
Manitoba		
Winnipeg	(204) 983-5851	(204) 983-3182
Saskatchewan		
Regina	(306) 780-6124	(306) 780-8797
Saskatchewan		
Saskatoon	(306) 975-5315	(306) 975-5334
Alberta		
Calgary	(780) 292-4575	(780) 292-4578
Alberta and Northwest Territories		
Edmonton	(780) 495-2944	(780) 495-4507
British Columbia and Yukon		
Vancouver	(604) 666-0434	(604) 666-0954

Who Can Provide In-Market Assistance?	How?
Export Development Corporation (EDC) EDC helps Canadian exporters of all sizes minimize risk and export with confidence in up to 200 world markets. Reach a decision-maker (not an operator) at the small business hotline from 7:30 a.m. to 8:00 p.m. Eastern time, which is 9 to 5 your time anywhere in Canada. **www.edc.ca** *1-800-850-9626*	EDC provides: • export receivables insurance protects against 90% of losses when foreign buyers don't pay - use the security of EDC to get additional financing from your bank • Canadian capital goods exporters can benefit from EDC loans to foreign buyers • EDC can help when you are required to post bid and performance bonds in connection with export transactions
Canadian Commercial Corporation (CCC) **www.ccc.ca** *Tel: 1-800-748-8191* *Fax: (613) 995-2121*	CCC provides assistance if you are selling to foreign governments or international organizations and you need help in meeting performance guaranties of foreign buyers. The CCC will: • sign contract with foreign buyer guaranteeing Canadian supplier to fulfill the contract • provide Progress Payments to supplier to finance the production of the product for export
International Financial Institutions (IFI) **www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet** *1-800-267-8376*	IFINet provides • information on projects financed by the International Financial Institutions in nearly twenty industrial sectors in emerging markets and developing economies • guides to assist companies tendering bids on business opportunities • connections to relevant web sites

Team Canada Inc Members	Web Sites
Agriculture and Agri-Food Canada	www.atn-riae.agr.ca
Atlantic Canada Opportunity Agency	www.acoa.ca
Business Development Bank of Canada	www.bdc.ca
Canada Economic Development of Quebec Regions Agency	www.dec-ced.gc.ca
Canada Mortgage and Housing Corporation	www.cmhc-schl.gc.ca
Canadian Commercial Corporation	www.ccc.ca
Canadian Heritage	www.pch.gc.ca
Canadian International Development Agency	www.acdi-cida.gc.ca
Department of Foreign Affairs and International Trade	www.dfait-maeci.gc.ca
Environment Canada	www.ec.gc.ca
Export Development Corporation	www.edc.ca
Human Resources Development Canada	www.hrdc-drhc.gc.ca
Indian and Northern Affairs Canada	www.inac.gc.ca
Industry Canada	www.strategis.ic.gc.ca
National Farm Products Council	www.nfpc-cnpa.gc.ca
National Research Council Canada	www.nrc.ca
Natural Resources Canada	www.nrcan.gc.ca
Public Works and Government Services Canada	www.pwgsc.gc.ca
Revenue Canada	www.rc.gc.ca
Statistics Canada	www.statcan.ca
Transport Canada	www.tc.gc.ca
Western Economic Diversification Canada	www.wd.gc.ca

Do you need to find a particular person in the Federal Government?
Government of Canada Electronic Directory:
www.intergov.gc.ca

Carnet de route pour l'exportation :

GUIDE DES SERVICES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

CGA CANADA

Canada

Un mot de notre commanditaire

Association des comptables généraux accrédités du Canada

« Que vous soyez un exportateur novice ou potentiel, vous devez être bien préparé. À cette fin, un comptable général agréé (CGA) peut donner un bon coup de pouce à votre entreprise. Il peut vous aider à établir des prévisions financières ou des stratégies de prix et de coûts de façon à maximiser vos profits; à élaborer un plan d'entreprise ou une stratégie d'exportation; à assurer vos créances en devises étrangères ou à obtenir une assurance contractuelle. Pour plus de renseignements, visitez notre Centre des PME à **www.cga-canada.org**. »

Le rapport complet est diffusé dans Internet, au site Web
www.infoexport.gc.ca/businesswomen/menu-f.asp

Also availabale in English

Publié par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Conçu par Poirier Communications

Imprimé par CCG Printing

(première édition)
N° de catalogue E2-192/1999
ISBN : 0-662-64515-4

Pour commentaires ou questions :
info@exportsource.gc.ca

Cette publication est également produite au moyen d'autres techniques. Veuillez communiquer avec Info-Touche en composant le 1 800 788-8282.

Carnet de route pour l'exportation :

GUIDE DES SERVICES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Le présent guide s'adresse aux exportateurs potentiels, à ceux qui sont prêts à faire le saut et aux exportateurs ayant déjà fait leurs preuves. Il vise à les diriger vers les programmes et les services d'exportation offerts par les partenaires d'Équipe Canada inc (ECI) du gouvernement fédéral.*

Source d'information à guichet unique sur les services d'Équipe Canada inc

1 888 811-1119
(9 h à 17 h dans tout le Canada)
www.exportsource.gc.ca

Les services d'ECI se détaillent comme suit :

Renseignements généraux sur les exportations : Service accessible à votre Centre de services aux entreprises du Canada, au numéro 1 888 811-1119, ou à l'adresse www.exportsource.gc.ca.

Perfectionnement des compétences : Service offrant toute une gamme d'activités allant des ateliers d'une demi-journée sur les compétences de base en exportation (série Horizon le monde) à des cours de formation intensive pouvant mener à un titre professionnel (FITT habiletés).

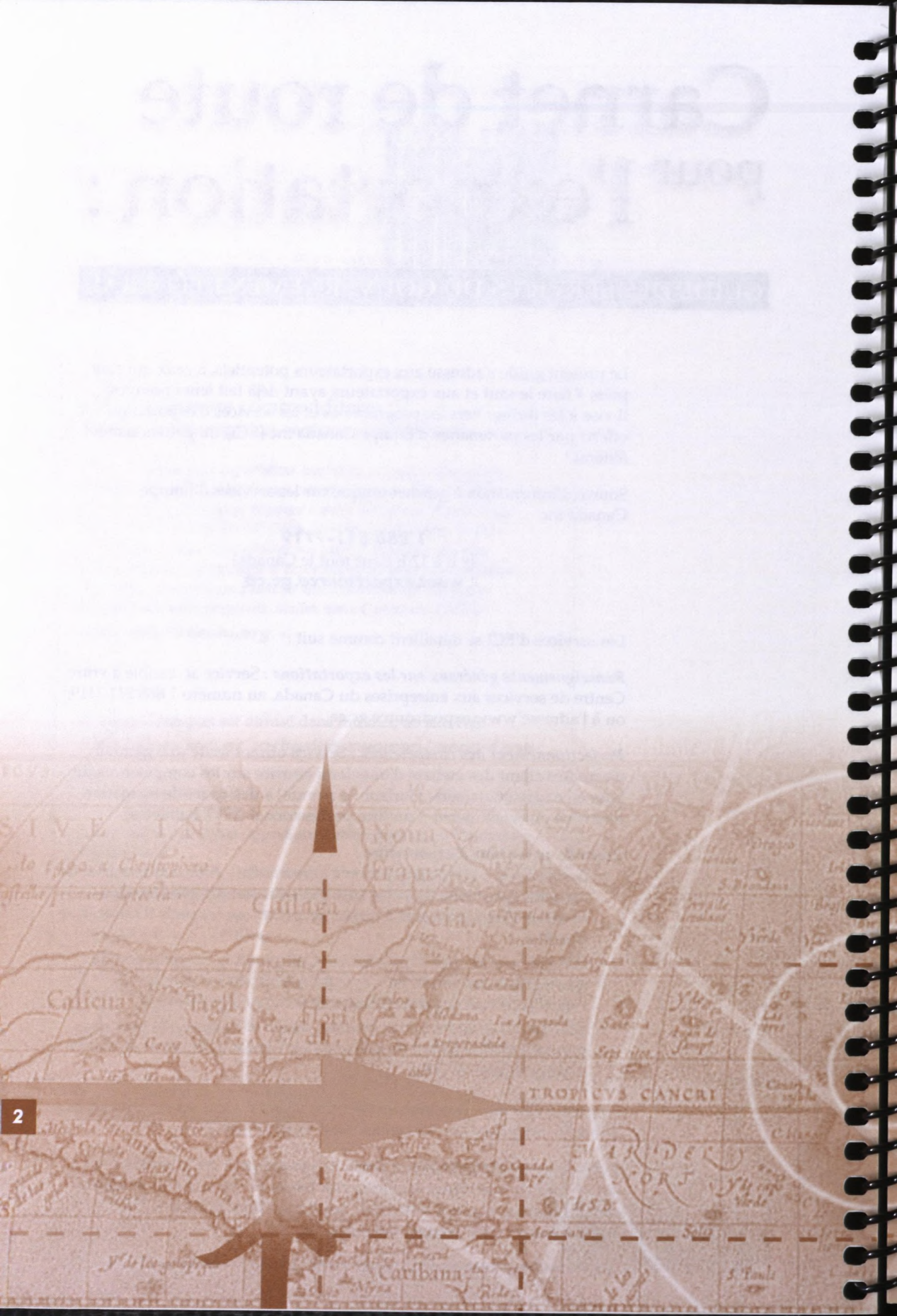
Conseils en matière d'exportation :

- *Évaluation de l'état de préparation à l'exportation* - Aide à déterminer la capacité immédiate de votre entreprise de prendre pied sur des marchés d'exportation et à cerner les points sur lesquels il faudrait se pencher.
- *Élaboration d'un plan d'exportation* - Comprend la transmission de renseignements précis, des renseignements sur les marchés et l'aiguillage vers des fournisseurs de services d'exportation.
- *Mise en oeuvre du plan d'exportation* - Inclut le recours à la base de données WIN Exports, de même qu'au Centre d'occasions d'affaires internationales (COAI).

Soutien à l'entrée sur le marché : Service visant à aider les entreprises qui, à la suite de recherches, ont choisi leurs marchés cibles.

Financement à l'exportation : Service vous aidant à dénicher des débouchés commerciaux, à obtenir des fonds de roulement, à financer des créances étrangères, à prendre des dispositions pour le préfinancement et à assurer vos créances.

**Une liste complète des partenaires d'ECI, et de leur site Web, figure à la fin du présent guide.*


TROPICVS CANCRI
Caribana

Première étape —

les exportateurs potentiels

Situation actuelle de l'entreprise : vous avez...

- une expérience limitée de l'exportation;
- un produit ou un service unique ou concurrentiel prêt pour votre marché cible;
- la capacité (sur le plan des ressources financières et humaines) d'absorber une demande plus grande suscitée par l'exportation;
- la capacité de répondre à une demande accrue pour les produits ou les services que vous offrez.

Principales mesures à prendre

- Vérifier votre capacité d'exporter à l'aide des services en ligne.
- Viser les créneaux étrangers les plus prometteurs.
- Tenir compte des conditions des nouveaux marchés, par exemple :
  - la concurrence;
  - les prix;
  - le besoin d'adapter les produits ou les services;
  - les caractéristiques des nouveaux clients potentiels;
  - la distribution;
  - les besoins en service après-vente.

- Trouver ou embaucher un " promoteur " de l'exportation.
- Se renseigner sur le marché auprès d'entreprises expérimentées et de spécialistes au service des entreprises (comptables, juristes, etc.).
- Prévoir les ressources financières dont vous aurez besoin.
- Discuter de votre plan d'entreprise avec un conseiller, soit un représentant d'un bureau gouvernemental de développement du commerce ou un consultant en exportation du secteur privé.
- Adhérer à une association qui met fortement l'accent sur l'exportation.

Qui peut fournir des renseignements généraux et du perfectionnement professionnel?	Comment?
Équipe Canada inc (ECI) Équipe Canada inc est un réseau commercial virtuel de ministères et d'organismes gouvernementaux visant à aider les entreprises canadiennes à réussir sur les marchés mondiaux. ECI regroupe les provinces, les territoires et les organismes de développement régional de chaque province. **www.exportsource.gc.ca** ***1 888 811-9111*** (9 h à 17 h dans tout le Canada) Le numéro sans frais d'Équipe Canada inc vous mettra en communication avec un agent d'information chevronné qui répondra à vos questions et vous orientera vers le service d'exportation d'ECI le mieux adapté à vos besoins.	Équipe Canada inc réunit à la même enseigne tous les services d'exportation fédéraux et provinciaux et quelques services du secteur privé. Son objectif est de faciliter, pour les PME, l'accès aux programmes et aux services gouvernementaux. ECI est la première adresse où vous devriez vous arrêter pour : • obtenir des renseignements de base sur l'exportation; • recevoir des conseils (personnes-ressources), des renseignements sur les marchés (études de marché, information sectorielle), une aide financière (financement à l'exportation), un soutien sur le terrain (réglementation et logistique de l'exportation, activités commerciales, dont les missions commerciales).
Industrie Canada (IC) **www.strategis.gc.ca** Il s'agit du site Web le plus riche en information au Canada. On y trouve des renseignements pour les entreprises canadiennes et au sujet de ces dernières.	Le site Web *Strategis* d'Industrie Canada aide à découvrir de nouveaux marchés, à trouver des associés en affaires, à former des alliances, à repérer les technologies et les procédés émergents et à évaluer divers facteurs de risque.
Organismes de développement régional **Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)** Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Île-du-Prince-Édouard, Terre-Neuve et Labrador **www.acoa.ca** **Développement économique Canada pour les régions du Québec** Québec **www.dec-ced.gc.ca** **Initiative fédérale de développement économique du nord de l'Ontario (FedNor)** Nord de l'Ontario **www.fednor.ic.gc.ca** **Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO)** Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique **www.wd.gc.ca**	Les organismes de développement régional (ODR) de tout le Canada sont membres d'ECI. Ils offrent des services de développement des exportations visant à : • vous préparer à l'exportation et perfectionner vos compétences; • élaborer votre plan d'exportation; • vous encourager à participer à des foires, à des séminaires et à des missions; • recueillir de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés; • déterminer vos besoins de financement de l'exportation; • accéder à une assistance sur le marché cible.

Qui peut fournir des renseignements généraux et du perfectionnement professionnel?	Comment?

Entreprise autochtone Canada (IC)

www.abc.gc.ca

Endroit	Téléphone	Télécopieur
Ottawa (administration centrale)	(613) 954-4064	(613) 957-7010
Toronto	(416) 973-8800	(416) 973-2255
Sudbury	(705) 522-5100	(705) 677-7976
Canada atlantique	(902) 426-2018	(902) 426-2624
Québec/Nunavut	(514) 283-1828	(514) 283-1843
Manitoba	(204) 983-7316	(204) 983-4107
Alberta / Territoires du N.-O.	(780) 495-2954	(780) 495-4172
Saskatchewan	(306) 975-4329	(306) 975-5334
Colombie-Britan./ Yukon	(604) 666-3871	(604) 666-0238

Entreprise autochtone Canada aide les sociétés appartenant à des Autochtones à faire croître leurs entreprises et à réaliser des ventes à l'exportation en leur fournissant des détails sur :

- les services et les programmes gouvernementaux;
- les conseils en matière d'exportation;
- des sources de financement des exportations;
- des études et des rapports sur les marchés étrangers;
- de l'information sur les personnes-ressources dans les secteurs industriels canadiens.

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Le Service d'exportation agroalimentaire (SEA) est un service de développement du commerce international offert aux exportateurs canadiens de produits agroalimentaires. Le SEA fournit un point unique d'accès à une gamme de services gouvernementaux, dont des renseignements sur le marché international et des conseils en matière d'exportation adaptés aux secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

www.atn-riae.agr.ca

Téléphone : (613) 759-7687
Télécopieur : (613) 759-7499
Courrier électronique : eganm@em.agr.ca

Le SEA fournit l'information suivante :

- des aperçus, par pays, de la situation économique, politique et socioculturelle, en plus d'occasions de promotion et des circuits de distribution;
- des répertoires et des liens commerciaux et gouvernementaux au Canada et à l'étranger;
- des conseils sur la façon d'exporter;
- des profils d'événements commerciaux dans le monde;
- des statistiques sur le marché;
- des programmes et des services d'exportation;
- la réglementation commerciale;
- les possibilités d'investissement;
- des liens dynamiques vers des sites Web axés sur les marchés prioritaires ou émergents.

Qui peut fournir des renseignements généraux et du perfectionnement professionnel?	Comment?
Banque de développement du Canada (BDC) La BDC travaille avec les banques privées du Canada pour fournir des prêts commerciaux et des garanties de prêts commerciaux adaptés aux besoins des PME en croissance. Elle offre des programmes de prêts spéciaux aux entreprises exportatrices. La BDC fournit également de solides conseils aux propriétaires d'entreprises sur la gestion et l'amélioration de leurs finances, surtout en période de croissance. **www.bdc.ca** *1 800 INFO-BDC (463-6232)*	La BDC offre des programmes de prêts commerciaux et des garanties de prêts aux PME, soit : • des prêts aux microentreprises; • des prêts pour fonds de roulement; • des prêts d'immobilisation pour exportation. La BDC offre de la formation aux nouveaux exportateurs : *NexPro* et *Femmes vers le sommet et Femmes vers l'entrepreneurship.*
Forum pour la formation en commerce international (FITT) **www.fitt.ca** *1 800 561-FITT (3488)* *Télécopieur : (613) 230-6808*	Le FITT offre aux gens d'affaires une formation sur la façon de réussir à concurrencer sur les marchés mondiaux : • huit modules différents, chacun s'échelonnant sur 16 semaines; • un programme accéléré de trois semaines; • le diplôme et le titre de praticien certifié du commerce international. La formation est offerte dans des établissements d'enseignement postsecondaires de tout le Canada et au moyen d'Internet.
Établissements d'enseignement **www.intergov.gc.ca/educ/index.html**	Vérifier si les établissements d'enseignement de votre région offrent des programmes sur l'entrepreneuriat ou l'exportation.
Conseillers du secteur privé Les spécialistes de l'exportation et du commerce Les banques et les institutions financières Les comptables et les avocats Les entreprises d'études de marché	Des spécialistes peuvent vous aider à analyser vos besoins et à planifier les stratégies commerciales qui prépareront votre entreprise à réussir dans l'exportation.
Associations commerciales sectorielles et bilatérales Les propriétaires de PME disent que les associations sont une bonne source d'information sur l'exportation. **www.infoexport.gc.ca/associations**	Demander à vos personnes-ressources ce qu'elles savent de l'exportation et quelles expériences commerciales elles ont connues sur les marchés étrangers.

Deuxième étape —

les entreprises prêtes à exporter

Situation actuelle de l'entreprise : vous avez...

- une équipe de direction prête à développer les marchés d'exportation; votre plan d'entreprise cible des revenus d'exportation;
- des ressources humaines et du temps à consacrer à la conquête des marchés d'exportation;
- commencé à cerner des créneaux.

Principales mesures à prendre

- Choisir quelques marchés cibles (moins de cinq) et les étudier :
  - trouver de l'information au Canada sur les marchés et les créneaux;
  - adapter votre produit ou votre service aux caractéristiques et aux besoins observés sur les marchés cibles.

- Prendre des décisions sur l'exportation :
  - choisir la stratégie optimale pour percer le marché : exportation directe, licence ou coentreprise avec un producteur ou un distributeur étranger;
  - établir une politique de prix;
  - déterminer les options de financement ou le mécanisme de paiement à l'intention d'éventuels clients;
  - définir les services professionnels qui peuvent vous servir, p. ex. :
    - bureaux de comptables ou cabinets d'avocats;
    - transitaire;
    - courtier en douane.

- Entrer en rapport avec le délégué commercial du Canada et ceux des marchés ciblés :
  - fournir une information complète sur votre entreprise, votre produit ou service et les objectifs que vous visez en ce qui a trait au marché;
  - confirmer les renseignements sur le marché obtenus au Canada;
  - demander une évaluation du potentiel de votre produit ou service sur le marché.

- Se rendre sur place (marché ciblé), p. ex., assister à des foires commerciales et mettre à l'essai des éléments de votre stratégie de développement de marché :
  - traduire dans la langue locale l'information sur l'entreprise, y compris les cartes professionnelles et les documents de promotion, et l'intégrer au matériel que vous utiliserez sur place;
  - rencontrer d'éventuels clients et définir leurs besoins;
  - repérer d'éventuels associés tels des agents, des distributeurs et des fournisseurs de service après-vente et les interroger;
  - recueillir de nouvelles données;
  - élaborer des options pour établir des circuits de vente et de distribution.

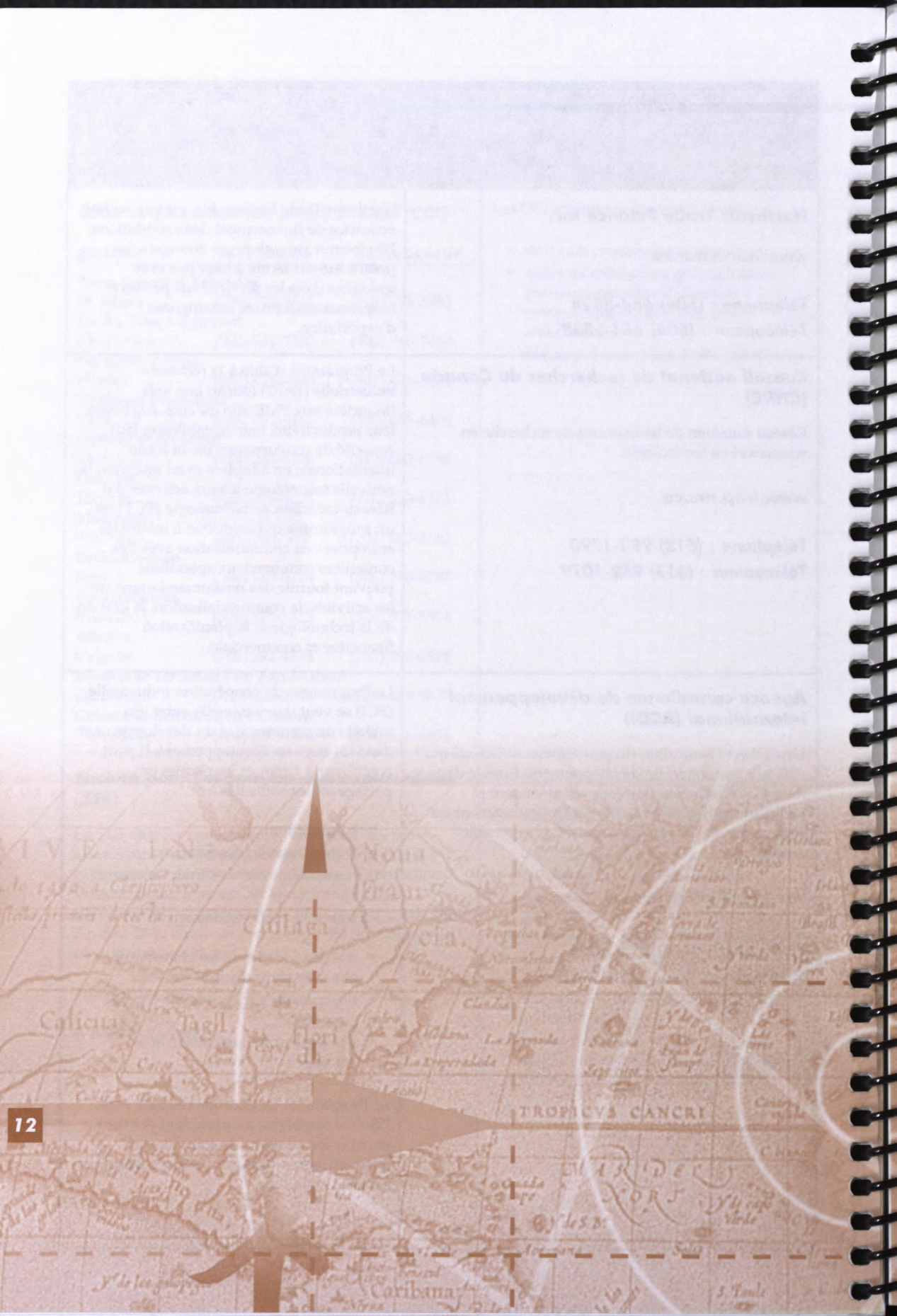
Qui peut fournir des conseils en matière d'exportation, un soutien à l'entrée sur le marché et du financement à l'exportation?	Comment?
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) Le MAECI peut vous fournir l'information sur les secteurs ciblés dans plusieurs marchés à travers le monde. Pour recevoir de l'information sur ces marchés, ou sur les services offerts pour le MAECI, appelez-nous, envoyez votre demande par télécopieur ou par courier électronique. ***www.infoexport.gc.ca*** *1 800 267-8376* *Télécopieur : (613) 996-9709* *Courrier électronique:* *enqserv@dfait-maeci.gc.ca*	À partir du Canada : • faire votre recherche sur le marché au Canada et économiser ainsi temps et argent. Le site Web d'Infoexport propose une source abondante d'information sur les marchés étrangers au moyen de rapports par secteur et par pays; • faire le test " Diagnostic de préparation à l'exportation " en ligne de façon à vous assurer que vous êtes prêt à exporter; • étudier les possibilités d'un PDME (Programme de développement des marchés d'exportation) – subvention remboursable consentie à des entreprises canadiennes pour couvrir les coûts de développement d'un nouveau marché étranger. Communiquer avec le centre de commerce international de votre région; • se renseigner davantage sur les activités commerciales spéciales comme le NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) et NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers), qui allient colloques et rencontres d'affaires pendant une visite sur le marché ciblé.
WIN Exports (au MAECI) ***www.infoexport.gc.ca/section2/winexp-f.asp***	Base de données du MAECI portant sur les entreprises exportatrices et prêtes à exporter. Équipe Canada inc s'en sert pour joindre et aider des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers. Votre entreprise doit être inscrite à WIN Exports si elle souhaite recevoir : • *CanadExport*, qui est une publication canadienne gratuite paraissant aux deux semaines et portant sur les occasions d'exportation et le commerce international; • de l'information sur les débouchés possibles du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI).

Qui peut fournir des conseils en matière d'exportation, un soutien à l'entrée sur le marché et du financement à l'exportation?	Comment?
Service des délégués commerciaux (MAECI) Les commissaires commerciaux canadiens aident les entreprises nouvelles et expérimentées qui, à la suite de recherches, ont choisi leurs marchés cibles. Résidant à l'étranger dans les ambassades canadiennes, les hauts-commissariats et les consulats, les commissaires fournissent six services essentiels pour aider les entreprises canadiennes à vendre des produits et des services sur les marchés internationaux. ***www.infoexport.gc.ca***	Communiquer avec les délégués commerciaux du Canada à l'étranger et se prévaloir de leurs six services pour mieux vendre sur les marchés étrangers : • **aperçu du potentiel** - nous vous aiderons à évaluer le potentiel de votre marché cible; • **recherche de personnes-ressources clés** - liste de personnes-ressources compétentes sur le marché ciblé; • **information sur les entreprises locales** - nous pouvons fournir de l'information sur les organisations ou les entreprises locales repérées (les vérifications de crédit sont habituellement confiées à des services spécialisés); • **renseignements sur les visites** - conseils pratiques pour préparer un voyage sur le marché ciblé; • **rencontre personnelle** – rencontre pour discuter de l'évolution la plus récente du marché et de vos besoins futurs; • **dépannage** - aide en cas de problème urgent concernant le commerce ou l'accès au marché (nous ne pouvons intervenir dans les différends privés).

Qui peut fournir des conseils en matière d'exportation, un soutien à l'entrée sur le marché et du financement à l'exportation?	Comment?
Centres du commerce international (CCI)	Les CCI offrent les services suivants : • délégués commerciaux sur place; • aide aux entreprises qui souhaitent préparer une nouvelle initiative commerciale et établir un plan d'exportation; • réseaux de commerce et d'exportation.
Société pour l'expansion des exportations (SEE) La SEE aide les exportateurs canadiens, des plus grands aux plus petits, à minimiser les risques et à exporter avec confiance vers 200 marchés mondiaux. Communiquer avec un décideur (et non un téléphoniste) sur la ligne pour petites entreprises entre 7 h 30 à 20 h, heure de l'est, c'est-à-dire de 9 h à 17 h, où que vous soyez au Canada. **www.edc-see.ca** *1 800 850-9626*	La SEE propose : • une assurance sur les créances à l'exportation qui protège les exportateurs contre 90 % des pertes encourues lorsque les acheteurs étrangers ne paient pas - utiliser la garantie de la SEE pour obtenir un financement bancaire supplémentaire; • les exportateurs canadiens de biens d'immobilisation peuvent bénéficier des prêts de la SEE consentis à des acheteurs étrangers; • la SEE peut vous aider à verser une caution de soumission ou d'exécution pour des transactions d'exportation.

Endroit	Téléphone	Télécopieur
Terre-Neuve et Labrador		
St. John's	(709) 772-5511	(709) 772-5093
Île-du-Prince-Édouard		
Charlottetown	(902) 566-7382	(902) 566-7450
Nouvelle-Écosse		
Halifax	(902) 426-7540	(902) 426-5218
Nouveau-Brunswick		
Moncton	(506) 851-6452	(506) 851-6429
Québec et Nunavut		
Montréal	(514) 283-6328	(514) 283-8794
Ontario		
Toronto	(416) 973-5053	(416) 973-8161
Manitoba		
Winnipeg	(204) 983-5851	(204) 983-3182
Saskatchewan		
Régina	(306) 780-6124	(306) 780-8797
Saskatchewan		
Saskatoon	(306) 975-5315	(306) 975-5334
Alberta		
Calgary	(780) 292-4575	(780) 292-4578
Alberta et Territoires du Nord-Ouest		
Edmonton	(780) 495-2944	(780) 495-4507
Colombie-Britannique et Yukon		
Vancouver	(604) 666-0434	(604) 666-0954

Qui peut fournir des conseils en matière d'exportation, un soutien à l'entrée sur le marché et du financement à l'exportation?	Comment?
Northstar Trade Finance Inc. ***www.northstar.ca*** *Téléphone : (604) 664-5828* *Télécopieur : (604) 664-5838*	Northstar Trade Finance Inc. est une société novatrice de financement des exportations. Elle fournit aux acheteurs étrangers des prêts à moyen terme à taux fixe et se spécialise dans les services aux petites et moyennes entreprises canadiennes d'exportation.
Conseil national de recherches du Canada (CNRC) Réseau canadien de laboratoires de recherche en sciences et en technologie. ***www.irap.nrc.ca*** *Téléphone : (613) 993-1790* *Télécopieur : (613) 952-1079*	Le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) fournit une aide financière aux PME afin qu'elles améliorent leur productivité, leur rentabilité et leur capacité de concurrencer sur la scène internationale en adaptant et en intégrant la nouvelle technologie à leurs activités. Le Réseau canadien de technologie (RCT) est un programme qui contribue à mettre les entreprises en communication avec des conseillers commerciaux spécialisés pouvant fournir des recommandations sur les activités, la commercialisation, la gestion de la technologie et la planification financière et commerciale.
Agence canadienne de développement international (ACDI) L'ACDI est l'institution du gouvernement fédéral qui voit à la promotion du développement durable dans le monde. Certains programmes reconnaissent et favorisent le rôle constructif que l'investissement du secteur privé peut jouer dans le développement durable. ***www.acdi-cida.gc.ca*** *Téléphone : (819) 997-5006* *Télécopieur : (819) 953-6088*	Le Programme de coopération industrielle (PCI) se veut une passerelle entre les intérêts du commerce et du développement dans les pays en développement. Il peut contribuer à atténuer les risques en partageant les coûts liés à : • la formation; • la participation des femmes; • l'assainissement de l'environnement. Le programme offre également : • des facteurs de succès principaux observés dans d'autres projets; • des conseils sur les affaires dans le pays visé; • des liens utiles au Canada et à l'étranger. Le Programme de l'Europe centrale et de l'Est est semblable au précédent et vise à enrichir les relations de commerce et d'investissement avec les 27 pays d'Europe centrale et de l'Est.


TROPICVS CANCRI
Caribana

Troisième étape —

les exportateurs chevronnés

Situation actuelle de l'entreprise : vous avez...

- une expérience en exportation sur au moins un marché étranger;
- des capacités et des ressources excédentaires pour répondre à une augmentation de la demande sur le marché étranger;
- à cœur la croissance sur les marchés d'exportation.

Principales mesures à prendre

- Recueillir de l'information sur les nouveaux créneaux.
- Intégrer des nouveaux marchés d'exportation au plan stratégique de l'entreprise.
- Établir des rapports avec le délégué commercial canadien pour discuter des nouveaux marchés.
- Se rendre sur place et rencontrer d'éventuels clients, partenaires et représentants.
- Renforcer la capacité de l'entreprise à développer ses marchés par des programmes de soutien financier de la Société pour l'expansion des exportations, de la Corporation commerciale canadienne et des institutions financières canadiennes.
- Se renseigner sur la concurrence et utiliser ces renseignements pour améliorer et maintenir la position de vente sur les marchés étrangers.
- Accroître, au besoin, les ressources affectées à l'expansion sur le nouveau marché.

Qui peut fournir de l'aide sur le marché même?	Comment?
Service des délégués commerciaux (MAECI) Les commissaires commerciaux canadiens aident les entreprises nouvelles et expérimentées qui, à la suite de recherches, ont choisi leurs marchés cibles. Résidant à l'étranger dans les ambassades canadiennes, les hauts-commissariats et les consulats, les commissaires fournissent six services essentiels pour aider les entreprises canadiennes à vendre des produits et des services sur les marchés internationaux. ***www.infoexport.gc.ca***	Communiquer avec les délégués commerciaux du Canada à l'étranger et se prévaloir de leurs six services pour mieux vendre sur les marchés étrangers : • **aperçu du potentiel** - nous vous aiderons à évaluer le potentiel de votre marché cible; • **recherche de personnes-ressources clés** - liste de personnes-ressources compétentes sur le marché ciblé; • **information sur les entreprises locales** - nous pouvons fournir de l'information sur les organisations ou les entreprises locales repérées (les vérifications de crédit sont habituellement confiées à des services spécialisés); • **renseignements sur les visites** - conseils pratiques pour préparer un voyage sur le marché ciblé; • **rencontre personnelle** – rencontre pour discuter de l'évolution la plus récente du marché et de vos besoins futurs; • **dépannage** - aide en cas de problème urgent concernant le commerce ou l'accès au marché (nous ne pouvons intervenir dans les différends privés).
Centres du commerce international (CCI)	Les CCI offrent les services suivants : • délégués commerciaux sur place; • aide aux entreprises qui souhaitent préparer une nouvelle initiative commerciale et établir un plan d'exportation; • réseaux de commerce et d'exportation.

Endroit	Téléphone	Télécopieur
Terre-Neuve et Labrador		
St. John's	(709) 772-5511	(709) 772-5093
Île-du-Prince-Édouard		
Charlottetown	(902) 566-7382	(902) 566-7450
Nouvelle-Écosse		
Halifax	(902) 426-7540	(902) 426-5218
Nouveau-Brunswick		
Moncton	(506) 851-6452	(506) 851-6429
Québec et Nunavut		
Montréal	(514) 283-6328	(514) 283-8794
Ontario		
Toronto	(416) 973-5053	(416) 973-8161
Manitoba		
Winnipeg	(204) 983-5851	(204) 983-3182
Saskatchewan		
Régina	(306) 780-6124	(306) 780-8797
Saskatchewan		
Saskatoon	(306) 975-5315	(306) 975-5334
Alberta		
Calgary	(780) 292-4575	(780) 292-4578
Alberta et Territoires du Nord-Ouest		
Edmonton	(780) 495-2944	(780) 495-4507
Colombie-Britannique et Yukon		
Vancouver	(604) 666-0434	(604) 666-0954

Qui peut fournir de l'aide sur le marché même?	Comment?
Société pour l'expansion des exportations (SEE) La SEE aide les exportateurs canadiens, des plus grands aux plus petits, à minimiser les risques et à exporter avec confiance vers 200 marchés mondiaux. Communiquer avec un décideur (et non un téléphoniste) sur la ligne pour petites entreprises entre 7 h 30 à 20 h, heure de l'est, c'est-à-dire de 9 h à 17 h, où que vous soyez au Canada. **www.edc-see.ca** *1 800 850-9626*	La SEE propose : • une assurance sur les créances à l'exportation qui protège les exportateurs contre 90 % des pertes encourues lorsque les acheteurs étrangers ne paient pas - utiliser la garantie de la SEE pour obtenir un financement bancaire supplémentaire; • les exportateurs canadiens de biens d'immobilisation peuvent bénéficier des prêts de la SEE consentis à des acheteurs étrangers; • la SEE peut vous aider à verser une caution de soumission ou d'exécution pour des transactions d'exportation.
Corporation commerciale canadienne (CCC) **www.ccc.ca** *Téléphone : 1 800 748-8191* *Télécopieur : (613) 995-2121*	La CCC aide les entreprises qui vendent à des gouvernements étrangers ou à des organisations internationales et qui ont besoin d'aide pour respecter les garanties d'exécution exigées par les acheteurs étrangers. La CCC : • signera un contrat avec l'acheteur étranger garantissant que le fournisseur canadien honorera son contrat; • versera des paiements progressifs au fournisseur pour financer la production du produit à exporter.
Institutions financières internationales (IFI) **www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet** *1 800 267-8376*	IFInet propose : • de l'information sur des projets dans près d'une vingtaine de secteurs d'activités au sein des marchés émergents et des économies en développement; • des guides pour aider les entreprises à soumettre des offres quand une occasion d'affaires se présente; • des liens à des sites Web pertinents.

Membres de l'Équipe Canada inc	Internet
Affaires indiennes et du Nord canadien	www.inac.gc.ca
Agence canadienne de développement international	www.acdi-cida.gc.ca
Développement économique Canada pour les régions du Québec	www.dec-edc.gc.ca
Agence de promotion économique du Canada atlantique	www.acoa.ca
Agriculture et Agroalimentaire Canada	www.atn-riae.agr.ca
Conseil national des produits agricoles	www.nfpc-cnpa.gc.ca
Banque de développement du Canada	www.bdc.ca
Conseil national de recherches du Canada	www.nrc.ca
Corporation commerciale canadienne	www.ccc.ca
Développement des ressources humaines Canada	www.hrdc-drhc.gc.ca
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada	www.wd.gc.ca
Environnement Canada	www.ec.gc.ca
Industrie Canada	www.strategis.ic.gc.ca
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international	www.dfait-maeci.gc.ca
Patrimoine canadien	www.pch.gc.ca
Ressources naturelles Canada	www.nrcan.gc.ca
Revenu Canada	www.rc.gc.ca
Société canadienne d'hypothèques et de logement	www.cmhc-schl.gc.ca
Société pour l'expansion des exportations	www.edc-see.ca
Statistique Canada	www.statcan.ca
Transports Canada	www.tc.gc.ca
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada	www.pwgsc.gc.ca

Vous cherchez une personne en particulier au sein du gouvernement du Canada?

Interrogez le répertoire électronique du gouvernement du Canada :

www.intergov.gc.ca