



Délégué commercial virtuel  
Accédez à un monde de savoir commercial

### Le savoir-faire en exportation

## AAC s'associe au Délégué commercial virtuel

Grâce à de nouveaux partenariats stratégiques, votre Délégué commercial virtuel (DCV) met maintenant à votre disposition un ensemble de services en ligne plus complet que jamais. De concert avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), le DCV vous offre des conseils d'expert et des services axés sur les secteurs de l'agriculture, des aliments et des boissons, et du poisson et des fruits de mer. Vous obtenez ainsi les renseignements précis dont vous avez besoin et bénéficiez d'un accès à des services qui n'étaient pas en ligne auparavant. Par l'entremise de votre DCV, vous pouvez vous adresser directement à un agent commercial spécialisé dans votre secteur et votre marché, qui se trouve dans votre propre province ou territoire ou encore dans votre marché cible à l'étranger, c'est-à-dire à la personne qui est la mieux placée pour vous aider.

### Capacité en ligne accrue

AAC vous offre tout un éventail de services spécialisés par l'entremise de votre DCV.

**Renseignements sur les marchés :** Des études de marché et rapports sur les marchés, des questions d'actualité commerciale, telles que les difficultés d'exporter des produits agroalimentaires dans certains pays et les règlements d'importation, et s'ils sont disponibles, les prix de certains produits sur le marché de gros.

**Se préparer à exporter :** Des renseignements sur l'accès aux marchés, la réglementation en matière de contenu des produits agroalimentaires primaires ou transformés, les prescriptions régionales relatives à l'inspection et à la documentation, les règlements relatifs à l'étiquetage et à l'emballage en vue de l'importation, et d'autres renseignements pertinents sur des questions connexes.

**Autres services :** Des pistes pour trouver des sources de financement, des projets de recherche concertée, des possibilités d'investissement et des services répondant à des besoins particuliers. Au nombre des sources de financement se trouvent le programme d'aide à l'exportation PICA, par exemple, et un programme d'investissement en coparticipation, axé sur la science et administré conjointement par l'industrie et AAC pour favoriser le développement de nouveaux produits agroalimentaires ou de nouvelles techniques de transformation.

**Foires commerciales, missions, colloques et manifestations au Canada et à l'étranger :** Des occasions de créer son propre réseau dans certaines régions.

### L'évolution du service

Vous voulez l'heure juste, des renseignements exacts, des contacts utiles et des débouchés intéressants pour réussir sur la scène internationale. Fort de plus de 900 délégués commerciaux postés dans plus de 150 bureaux au Canada et à l'étranger, le Service des délégués commerciaux du Canada doit pouvoir communiquer efficacement avec ses clients. Le DCV mise sur les services personnalisés et peut maintenant vous offrir un accès direct à tout un univers de personnes-ressources et de savoir en commerce international.

Le DCV vous donne un accès en ligne immédiat à de l'information, des ressources et des services axés sur l'exportation. Selon les préférences que vous aurez communiquées, des renseignements détaillés sur un pays donné, les plus récents rapports de marché et des actualités sectorielles qui vous intéressent vous parviendront directement et au moment même où vous en aurez besoin.

### Accroître votre avantage à l'étranger

Votre DCV vous en offre encore plus. En s'associant à un nombre de plus en plus grand de ministères gouvernementaux et d'organismes de promotion du commerce, tels le ministère du Patrimoine canadien, Exportation et développement Canada, la Corporation commerciale canadienne et Agriculture et Agroalimentaire Canada, il vous permet de faire appel à un plus grand nombre d'experts canadiens en commerce international sous un guichet unique. Vous obtiendrez des renseignements propres au secteur qui vous intéresse qui vous aideront à peaufiner votre stratégie d'exportation, à financer vos exportations et à gérer les risques. Vous pourrez même compter sur des spécialistes en passation de contrats pour conclure vos marchés à l'étranger. Et en plus, les délégués commerciaux à l'étranger peuvent consulter le dossier de votre entreprise et vous aider à faire des affaires sur les marchés internationaux.

Dans cette nouvelle ère de partenariat, les exportateurs découvriront les avantages de l'intégration. Le DCV vous donnera accès à une quantité croissante de renseignements et de services de la part de tous les partenaires. En fait, votre délégué commercial virtuel est un outil commercial et informatif en ligne bien affûté et de plus en plus profitable; plus vous ferez appel à lui, plus vous augmenterez vos chances de succès à l'échelle mondiale.

Pour en savoir plus, visitez [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

## LE CARREFOUR AMÉRICAIN

### Une entreprise canadienne du sans-fil perce à Seattle

**Seattle** > BWireless, une société de télécommunications sans fil de Vancouver, vient de se lancer officiellement sur le marché américain avec l'ouverture d'une boutique Sprint au centre-ville de Seattle. BWireless est la première société à offrir un service de téléphonie cellulaire international de type « walkie-talkie » aux entreprises tant américaines que canadiennes.

Le PDG de BWireless, Emil Bosnjak, explique que sa société offre aux entreprises et aux consommateurs de part et d'autre du 49<sup>e</sup> parallèle le dernier-né de la technologie sans fil. Aux États-Unis, le service « walkie-talkie » de son partenaire Sprint-Nextel connecte les utilisateurs par simple pression d'un bouton. « C'est un moyen rapide, fiable et économique de communiquer dans toute l'Amérique du Nord avec des bureaux internationaux, des employés, des parents et des amis », précise M. Bosnjak.

### Misez là où c'est payant

Le premier vice-président, Boris Bosnjak, souligne que Seattle — haut lieu du sans fil aux États-Unis — était la première ville où BWireless souhaitait prendre de l'expansion, étant donné la quantité de grandes entreprises des communications sans fil qui y ont prospéré. De plus, beaucoup de sociétés qui mènent des activités tant au Canada qu'aux États-Unis ont élu domicile dans les États du Pacifique Nord-Ouest.

« Les ventes mondiales de services de téléphonie cellulaire ont atteint 779 millions de dollars en 2005, signale Boris Bosnjak, et elles atteindront le milliard

d'ici 2009. De toute évidence, nous nous trouvons au bon moment dans le bon secteur et sur le bon marché! »

Mis sur la piste par le Service des délégués commerciaux du consulat général du Canada à Seattle, Emil Bosnjak a eu l'occasion d'assister à une rencontre de la



Seattle

Canada-America Business Society, au sein de laquelle BWireless s'emploie à nouer des relations d'affaires et à trouver des clients potentiels.

**Renseignements :** Brian Vescovi, délégué commercial, consulat général du Canada à Seattle, tél. : (206) 443-1777, courriel : [clients.seattle@international.gc.ca](mailto:clients.seattle@international.gc.ca).

**Renseignements** sur BWireless : [www.bwireless.com](http://www.bwireless.com), tél. : (604) 689-8488, téléc. : (604) 689-9488.

### Prenez votre envol à la foire des TI de la U.S. Air Force

**Montgomery, Alabama, du 13 au 17 août 2006** > Le consulat général du Canada à Atlanta encourage les entreprises canadiennes de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC) à participer à l'activité annuelle I.T. **Conference & Expo** de la U.S. Air Force (USAF), le plus important utilisateur de TI du monde.

Depuis 18 ans, cette activité a lieu à Montgomery, où est située la base aérienne Maxwell. L'an dernier, les espaces d'exposition se sont rapidement envolés et nombre d'entreprises figuraient sur la liste d'attente. En 2005, huit exposants canadiens ont obtenu des résultats prometteurs. Il est intéressant de souligner que la USAF est le principal client des entreprises

Microsoft, Symantec, Sun Microsystems, Hewlett Packard, notamment. La conférence de l'an dernier était axée sur les produits de sécurité et les produits sans fil, mais cette activité couvre en fait tous les aspects des TIC. Des exposés techniques y seront faits lors de réunions en petits groupes portant sur des sujets précis.

Il est conseillé aux fournisseurs canadiens d'avoir leur propre stand. Il est possible de s'inscrire directement auprès des organisateurs à l'adresse <https://ossg.gunter.af.mil/AQ/AFITC>.

**Renseignements :** Steve Adger Flamm, délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, téléc. : (404) 532-2050, courriel : [steve.flamm@international.gc.ca](mailto:steve.flamm@international.gc.ca).