

Débouchés en Afrique — suite de la page 1

ainsi que d'autres Canadiens vivant et faisant des affaires en Afrique.

- Des rencontres individuelles avec les délégués commerciaux du Canada dans la région, qui donneront aux participants l'occasion de discuter de points précis concernant le marché africain.
- Une attention spéciale sera accordée aux besoins en financement des entreprises canadiennes désireuses de faire des affaires en Afrique.
- Des délégués commerciaux viendront de toutes les régions de l'Afrique pour discuter des occasions d'affaires qui existent dans leurs marchés et rencontrer les participants individuellement.

Cas de réussite

Voici un exemple d'une société canadienne

Rédactrice en chef :
Suzanne Lalonde-Gaëtan
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**
Rédacteur : **Michael Mancini**

Mise en page : **Yen Le**

Tirage : **60,000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**

Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca

Web site:
www.infoexport.gc.ca/canadexport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec *CanadExport* au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consultez l'adresse internet de *CanadExport* ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

qui a réussi à percer sur le marché africain. On en trouvera bien d'autres sur l'internet, en cliquant sur **www.tcm-mec.gc.ca**

Positron Public Safety Systems Inc., Montréal (Québec) — À Montréal, on compose le 9-1-1. À Cape Town, le 1-0-7. Mais les deux numéros permettent de joindre un centre d'urgence conçu par les mêmes experts canadiens.

En 2000, Positron, de concert avec le Cape Metropolitan Council (Conseil métropolitain du Cap), ont établi un centre d'appels d'urgence à Cape Town, la première ville en Afrique du Sud à utiliser le numéro d'urgence 1-0-7. Depuis lors, le gouvernement sud-africain a travaillé à garantir l'accès à des fournisseurs de sécurité publique et à voir à ce que ces fournisseurs réagissent de manière efficace.

Le Centre d'urgence a été bien accueilli, non seulement en raison de la qualité du service qu'il fournit, mais aussi à cause de son engagement envers des programmes

de formation et de perfectionnement des compétences, et du recrutement de personnes auparavant défavorisées.

Positron n'a que des éloges envers le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada dans le monde entier. « Les ambassades du Canada nous ont toujours fourni un appui remarquable, » de dire le président du Développement des affaires internationales de l'entreprise, M. José Luis Menghini. « Je recommande toujours à nos employés à l'étranger de demander conseil au SDC de l'ambassade ou du haut-commissariat de l'endroit pour vérifier des renseignements cruciaux et régler des problèmes de tous ordres, par exemple établir la fiabilité de partenaires éventuels, résoudre des questions juridiques, éviter certains pièges et déceler des frais d'exploitation cachés. »

Pour de plus amples renseignements sur la mission, communiquer avec la Direction d'Équipe Canada du MAECI, tél. : **(613) 944-2520**, téléc. : **(613) 996-3406**, courriel : **team-equipecanada@msn.com** internet : **www.tcm-mec.gc.ca** *

Coopération France-Canada

— suite de la page 1

La Canada et la France viennent de signer, à la fin du mois dernier à Paris, un protocole de coopération en faveur des PME françaises ayant un projet d'implantation ou d'exportation au Canada.

Le protocole s'insère dans le cadre de plusieurs années d'efforts bilatéraux visant à favoriser l'implantation d'entreprises canadiennes en France ainsi qu'à promouvoir les investissements français au Canada (la France est le troisième investisseur au Canada, avec plus de 23 milliards de dollars d'investissement).

En contrepartie, le protocole, signé avec la Banque de Développement des Petites et Moyennes Entreprises (BDPME) de France, donne accès pour le Canada au réseau d'une quarantaine de centres bancaires de la BDPME à travers la France. En outre, il positionne le Service commercial et économique de l'ambassade du Canada à Paris auprès des PME françaises, permettant ainsi à l'ambassade

de mieux cibler son programme de promotion des investissements.

La signature venait couronner la *Journée du Canada*, organisée par le Centre Français de Commerce Extérieur et le Sénat, dont le thème était : « Un pays discret, mais prospère : portail vers les Amériques ». Dans le cadre de cette journée fort réussie (selon le témoignage de plusieurs investisseurs éventuels français), plus de 170 personnes des milieux de l'industrie des deux pays, de services aux entreprises, de chambres de commerce et d'industrie et de représentants des gouvernements français et canadiens ont pu entendre des témoignages de la solide performance de l'économie canadienne et du grand attrait du Canada auprès des investisseurs étrangers.

Pour tout renseignement, communiquer avec l'ambassade du Canada à Paris, Section commerciale, courriel : **paris-td@dfait-maeci.gc.ca** internet : **www.amb-canada.fr** *

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Cliquez... et tirez parti de
nos services au

www.infoexport.gc.ca

Grâce à ses quelque 500 agents en poste dans 140 villes du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada aide des milliers d'entreprises à percer sur les marchés étrangers. Voici le quatrième d'une série d'articles qui vous présenteront plus en détails les services de base que le Service des délégués commerciaux offre aux gens d'affaires canadiens.

Vous vous rendez à l'étranger pour rencontrer de nouveaux acheteurs?

Demandez-nous des Renseignements concernant les visites

Pour tout entrepreneur qui souhaite faire des affaires dans un nouveau marché, il n'y a rien comme rencontrer ses futurs partenaires en personne. Le Service des délégués commerciaux recommande fortement aux gens d'affaires de visiter en personne le nouveau marché qu'ils souhaitent exploiter. En fait, il est essentiel de se rendre sur un marché-cible à plusieurs reprises afin de cimenter ses relations d'affaires. Peu importe le nombre d'appels téléphoniques, de télécopies, de lettres et de courriels que vous adressez, vous constaterez que, pour réussir en affaires sur la scène internationale, rien ne vaut une poignée de main chaleureuse.



Comment puis-je déterminer le moment approprié de visiter mon marché-cible?

Une grande partie des **Renseignements concernant les visites** que peuvent vous fournir les délégués en poste à l'étranger, sera à propos du meilleur moment pour effectuer votre visite. Ils vous informeront, par exemple, si les dates auxquelles vous proposez d'effectuer votre visite coïncident avec une activité ou un événement local qui pourrait influencer sur le taux d'occupation dans les hôtels ou sur la disponibilité des gens que vous souhaitez rencontrer.

De quelles autres façons les Renseignements concernant les visites peuvent-elle m'aider?

Les délégués vous donneront des conseils pratiques et partageront avec vous leurs connaissances des coutumes et des pratiques commerciales locales, ainsi que les règles d'étiquette. Ils vous recommanderont également des services locaux, dont des hôtels; des services d'affaires; des interprètes et traducteurs; et des transporteurs locaux.

Les délégués en poste à l'étranger s'occuperont-ils de mes réservations?

Non. Les délégués commerciaux ne préparent pas d'itinéraires, n'agissent pas à titre de guides touristiques et ne fournissent pas d'appui logistique. Bien que les délégués commerciaux ne soient pas en mesure de vous offrir des salles pour vos rencontres avec vos contacts d'affaires dans la région, ils peuvent vous transmettre les coordonnées de fournisseurs locaux réputés afin que vous puissiez prendre des arrangements avec eux.

Quels renseignements dois-je fournir aux délégués en poste à l'étranger?

Au moment où vous communiquerez avec un délégué commercial en poste à l'étranger, vous devrez être en mesure de fournir des réponses claires aux questions suivantes :

- Quand projetez-vous effectuer un voyage d'affaires dans le pays du marché-cible?
- Prévoyez-vous adapter la documentation sur vos produits ou services en fonction de ce marché?
- Quels objectifs d'affaires souhaitez-vous atteindre en visitant votre marché-cible?

Où puis-je obtenir de plus amples renseignements sur les voyages d'affaires à l'étranger?

Dois-je obtenir un visa afin de me rendre dans mon marché-cible? Des vaccins me sont-ils nécessaires? Vous pouvez obtenir facilement des réponses à ces questions et bien d'autres renseignements sur les voyages d'affaires à l'étranger par l'entremise des Services consulaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Pour recevoir les plus récents conseils et avertissements concernant la destination de votre choix, nous vous invitons à visiter le site du MAECI au **www.dfait-maeci.gc.ca**. Les Services consulaires proposent des publications qui aident les Canadiens à voyager en toute sécurité ainsi que des conseils sur plus de 220 pays du monde.



Publié par la Direction du marketing, Service des délégués commerciaux (TCW)