

Le Programme de sensibilisation aide les exportateurs à rencontrer des délégués commerciaux au Canada

Lorsque des délégués commerciaux du monde entier rentrent au Canada pour affaires, le Programme de sensibilisation les amène dans les petites localités et les grandes villes. Leurs visites offrent aux exportateurs la possibilité de faire la connaissance de délégués chevronnés et d'obtenir des renseignements utiles sur l'accès aux marchés, sur les occasions d'affaires, sur les manifestations spéciales de même que sur la manière d'obtenir un avantage concurrentiel sur un marché étranger.

Voici la liste des visites de délégués commerciaux à venir en décembre 1997 :

- **Conférence en biotechnologie industrielle**, du 1^{er} au 3 décembre, à Toronto — Des délégués commerciaux en poste aux États-Unis seront présents.
- **Construct Canada**, du 3 au 5 décembre, à Toronto — Des délégués commerciaux en poste dans la région de l'Asie-Pacifique, en Amérique latine et aux États-Unis seront présents.

Vous êtes à la recherche de débouchés?

Si votre entreprise est prête à exporter, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre de commerce international le plus proche afin de vérifier si un délégué commercial représentant un marché qui vous intéresse envisage de se rendre dans votre région. Toutefois, pour des raisons liées aux horaires et aux ressources disponibles, il ne sera peut-être pas possible de satisfaire à toutes les demandes.

De nouveaux sites sur *Strategis* (Suite de la page 1)

Des sources d'information sur le financement

Le nouveau site *Sources de financement* permet aux petites entreprises de se renseigner sur les sources de financement classiques et nouvelles, depuis les modalités connues de financement par emprunt auprès des banques à charte jusqu'aux services offerts par des micro-prêteurs ou des entreprises de capital-risque.

L'expansion par l'accès à des investisseurs étrangers

Le site *Étapes vers le capital de croissance* est le complément de celui du Plan d'investissement communautaire du Canada (PICC) qui a été lancé en 1996 pour aider les entreprises ayant des possibilités d'expansion à obtenir du capital-risque. Vingt-deux collectivités du Canada qui n'appartiennent pas à des centres financiers participent à l'initiative en trouvant des moyens innovateurs

d'accès au capital-risque et en partageant des connaissances.

Le nouveau site *Étapes vers le capital de croissance* aidera les entreprises qui cherchent à prendre de l'expansion à trouver des investisseurs et à conclure des ententes. On y retrouve huit étapes traitant d'un large éventail d'aspects de la recherche d'investissements, depuis la définition des besoins financiers jusqu'à la gestion des rapports avec un investisseur.

Vers le perfectionnement des compétences critiques en gestion

Le site *Étapes vers la compétitivité* fournit de l'aide en ligne afin de définir des difficultés de nature commerciale. L'information s'adresse principalement aux petites entreprises de services, mais elle est accessible à toutes. Le site présente des modules traitant des besoins des entreprises à divers égards, par exemple la commercialisation, les ressources

humaines et les alliances stratégiques. On y trouve aussi plusieurs moyens utiles d'auto-évaluation qui aident les entreprises à évaluer leurs résultats.

Ces nouveaux sites fournissent des compléments à la multitude de renseignements offerts aux petites entreprises sur le site *Contact!* Le réseau canadien de gestion (<http://strategis.ic.gc.ca/contact-f>), l'un des sites les plus consultés de *Strategis*. Par l'entremise de *Contact!*, les entrepreneurs peuvent obtenir des renseignements sur les compétences en gestion et sur les sources externes de conseils, et peuvent participer en ligne à des groupes étendus de discussion entre entrepreneurs.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Peter Sagar, Industrie Canada; tél. : (613) 954-5489, courriel : sagar.peter@ic.gc.ca; ou avec Ken Cumming, Industrie Canada; tél. : (613) 952-7399, courriel : cumming.ken@ic.gc.ca

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>