



## Le Service des délégués commerciaux du Canada à l'avant-garde dans la prestation de services électroniques

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) vise à être connu pour l'excellence de son personnel et la qualité de ses services, ainsi que pour sa contribution à la prospérité et à la poursuite de l'innovation au Canada.

Comptant sur 149 bureaux dans 101 pays, et 12 à travers le Canada, le SDC a une portée véritablement mondiale.

Après avoir effectué divers sondages auprès de sa clientèle, le SDC a modifié la prestation de ses services afin de mieux servir les entreprises canadiennes.

L'importance accordée aux services électroniques afin de fournir des renseignements actualisés sur le monde des affaires constitue l'un des principaux éléments de ce renouvellement.

Le SDC est à l'avant-garde dans la prestation de cyberservices s'adressant aussi bien aux entreprises étrangères qu'aux clients canadiens. Grâce à un site Web bien établi et aux services en ligne rendus aux clients canadiens par l'entremise du Délégué commercial virtuel, le SDC est en mesure de leur offrir des services alliant cohésion et valeur ajoutée. En outre, le SDC a joué un rôle de premier plan dans la création d'un site Web destiné à aider les entreprises étrangères à faire affaire avec le Canada.

### InfoExport

Le site Web du SDC, [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca), offre un point d'accès public aux clients actuels et nouveaux du SDC. Ils y trouvent les noms des délégués commerciaux chargés de leur secteur industriel dans chaque pays, ainsi que des renseignements portant sur un secteur ou un pays déterminé tels que des analyses sectorielles, des profils économiques, des détails sur les règlements en vigueur, ainsi que la liste des principaux événements commerciaux, hôtels et services additionnels aux entreprises dans les pays qui les intéressent.

### Le Délégué commercial virtuel, une ressource sur mesure pour les exportateurs

Le Délégué commercial virtuel (DCV) est un outil personnalisé et gratuit, destiné aux entreprises canadiennes et donnant accès à des occasions d'affaires, des actualités sectorielles, des renseignements sur les marchés et les secteurs, des contacts et des services correspondant à leurs besoins d'affaires internationales.

Le DCV constitue un guichet unique offrant des services à l'exportation personnalisés 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. De plus, ce dernier offre un accès direct à quelque 900 délégués commerciaux au Canada et à l'étranger. Les entreprises peuvent s'inscrire au DCV au site [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).

### Faire des affaires avec le Canada — un site Web pour les entreprises étrangères

Le site Web [www.FairedesaffairesavecLeCanada.gc.ca](http://www.FairedesaffairesavecLeCanada.gc.ca) offre tous les renseignements et services nécessaires aux entreprises étrangères désireuses d'investir au Canada ou d'y faire affaire. Le site a été mis au point en collaboration avec tous les ministères et organismes publics impliqués dans la promotion économique du Canada sur la scène internationale.

Grâce aux services électroniques qu'il offre à ses clients canadiens, le Service des délégués commerciaux les aide à faire valoir leur entreprise sur les marchés mondiaux et à acquérir des renseignements précieux sur les milieux d'affaires et les marchés étrangers, un élément essentiel pour maintenir leur compétitivité dans un environnement commercial international de plus en plus complexe.

Inscrivez-vous au Délégué commercial virtuel et apprenez comment le Service des délégués commerciaux du Canada peut vous aider à marquer des points sur les marchés mondiaux en visitant le site :

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

### Mission du secteur de la santé au Brésil et en Argentine

Buenos Aires et São Paulo, du 19 au 25 novembre 2006 > Les entreprises et organisations œuvrant dans le secteur de la santé sont invitées à participer à une mission commerciale en Amérique du Sud.

Le Brésil et l'Argentine constituent des marchés très prometteurs pour ce secteur. Si votre entreprise a son siège social au Québec et si elle n'est pas déjà active dans ces marchés, cette mission pourrait s'avérer un excellent point de départ pour y prendre pied. Même si elle y est déjà active, ce serait malgré tout une excellente occasion d'y intensifier ses activités.

Vous pourrez passer deux jours et demi à Buenos Aires et à São Paulo, prévoir des rencontres avec au

moins six clients éventuels, assister à des séances d'information sur le secteur, la façon de l'aborder et les débouchés qu'il offre, et prendre part à diverses activités de prise de contact.

La mission est coordonnée par l'équipe d'experts en commerce international de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain (World Trade Centre Montréal) en collaboration avec le ministère québécois du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

#### Pour de plus amples

renseignements, consulter le site de la mission à [www.ccm.ca/bresil-argentine](http://www.ccm.ca/bresil-argentine).

#### Faites connaître votre entreprise dans les domaines suivants :

- Fournitures et équipements médicaux
- Produits pharmaceutiques, naturels et cosmétiques
- Biotechnologie et matériel de laboratoire
- Construction d'hôpitaux et gestion des infrastructures
- Gestion des systèmes de santé

### La médecine sera au rendez-vous en Inde

Hyderabad, du 10 au 12 février 2007 > MediTec 2007, la grande foire consacrée aux technologies et aux équipements médicaux, sera la plus importante du genre à se tenir en Inde. Elle comprendra un pavillon canadien, et les entreprises canadiennes sont invitées à venir y exposer.

L'Inde représente un marché de premier plan pour l'industrie mondiale de la santé. Évalué à 21 milliards de dollars à l'heure actuelle, ce marché croît au rythme de 15 % par année et devrait se chiffrer à 51 milliards en 2012. On prévoit des investissements de 55 milliards d'ici 10 ans, dont 70 % seront financés par le secteur privé.

Le pays connaît une pénurie de services de santé de bonne qualité, et la demande en soins médicaux modernes s'accroît rapidement. Le marché pharmaceutique, évalué à 11 milliards, prend également de l'expansion, et l'Inde est de plus en plus un endroit de prédilection pour les essais cliniques et la recherche sur les médicaments.

#### Le pavillon canadien

Toutes les entreprises présentes au pavillon canadien l'an dernier ont pu trouver des distributeurs pour leurs produits. MediTec 2007 offre aux firmes canadiennes une occasion idéale de promouvoir leurs produits et services et de se trouver d'éventuels partenaires.

Les séminaires techniques dirigés par des médecins éminents et des spécialistes constituent l'un des points saillants de l'exposition.

L'équipe commerciale du consulat du Canada à Chennai est prête à organiser des rencontres et des visites dans d'autres villes comme Mumbai et New Delhi. Elle apportera également un soutien logistique.

Les espaces au sein du pavillon sont attribués suivant l'ordre des réservations. L'inscription doit se faire d'ici le 15 décembre 2006.

**Renseignements :** Kishore Kumar, consulat du Canada à Chennai, tél. : (011-91-44) 2833-0888, ou 6547-7818, cellulaire : (011-91-44) 98402-57388, téléc. : (011-91-44) 4215-9393, courriel : [cheni@gocindia.org](mailto:cheni@gocindia.org); site Web : [www.meditecinternational.com](http://www.meditecinternational.com).