

## Sources d'information et d'assistance Aider les exportateurs à conquérir le monde

## Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

## FEMMES D'AFFAIRES BRANCHÉES SUR LE MONDE

L'exportation peut parfois paraître un défi intimidant, particulièrement pour les nouveaux exportateurs, mais la bonne nouvelle est que vous n'avez pas à vous lancer dans l'aventure seule. Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), de même que d'autres ministères et agences gouvernementales, offrent une variété de programmes et de services dignes d'intérêt qui vous aideront à faire des affaires à l'étranger. Pour en savoir plus sur nos programmes, visitez le site Web à l'adresse : <http://www.infoexport.gc.ca/le-fr/OtherServices.jsp>

## POUR S'INSCRIRE À TITRE DE CLIENTE

Si vous avez étudié et choisi les marchés cibles pour vos produits, vos services ou vos technologies, nous vous invitons à vous inscrire à titre de client au Service des délégués commerciaux du Canada. En s'inscrivant, nos clientes d'affaires peuvent :

- bénéficier d'un accès gratuit à nos six services de base dans leur marché cible;
- consulter une page Web personnalisée du Délégué commercial virtuel contenant de l'information commerciale sur leurs marchés et secteurs d'intérêt;
- être informées des débouchés d'affaires internationaux par le Centre des occasions d'affaires internationales;
- faire gratuitement la promotion de leur entreprise partout dans le monde — comme si leurs dépliants publicitaires étaient offerts sur le bureau de tous nos délégués commerciaux en poste dans le monde.

Pour plus de renseignements, visitez le site Web à l'adresse : <http://www.infoexport.gc.ca/le-fr/login.jsp>

Le site Web « Les femmes d'affaires et le commerce » du MAECI : [www.infoexport.gc.ca/businesswomen](http://www.infoexport.gc.ca/businesswomen) est adapté aux besoins des entreprises qui veulent se lancer dans l'exportation ou améliorer leur rendement dans ce domaine. Ce site offre des conseils pratiques de femmes d'affaires chevronnées, et des renseignements sur les activités commerciales et les occasions d'affaires. On y trouve également des liens vers des contacts clés dans des associations régionales, nationales et internationales, des organismes d'aide gouvernementaux et des institutions financières.

## Centre des occasions d'affaires internationales (COAI)

## DÉCOUVREZ L'UNIVERS DES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES – E-LEADS

À l'aide de e-Leads®, système de repérage électronique du COAI, les débouchés d'affaires internationaux seront déposés directement sur le bureau de l'entreprise canadienne par l'acheteur étranger. Les entreprises canadiennes sont invitées à s'abonner gratuitement au service de repérage électronique du COAI en complétant un profil permettant de cerner leurs préférences (produits, services, marchés prioritaires) en matière d'exportation.

Pour plus de renseignements, consultez le site Web à l'adresse : <http://www.e-leads.ca/cancompanies/default-fr.asp>, ou composez le 1-888-811-1119.

## ÉTUDES DE MARCHÉ

Le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux offre aux exportateurs canadiens des renseignements commerciaux opportuns pour les aider à trouver de nouveaux marchés pour leurs produits et services. Des études spécifiques de marché par région et par

secteur et des aperçus en générale dans les domaines de l'économie — de l'agroalimentaire et des bio-industries aux technologies de l'information et des communications. On peut consulter plus de 1 000 études et aperçus de marché sur InfoExport, la page du SDC dédiée au commerce international, à l'adresse suivante : <http://www.infoexport.gc.ca/le-fr/MarketResearchAndServices.jsp>

## RENSEIGNEMENTS EN LIGNE SUR LES EXPORTATIONS

## Exportsource

Que vous soyez une exportatrice débutante ou chevronnée, Exportsource est la source la plus complète de renseignements en ligne sur l'exportation.

Trouvez l'information dont vous avez besoin rapidement et efficacement en visitant le site Web suivant : <http://www.exportsource.gc.ca>, ou en composant le 1-888-811-1119.

## Équipe Canada et missions de développement des affaires

Les missions d'Équipe Canada et les missions de développement des affaires du MAECI, qui ciblent des marchés prometteurs pour les exportateurs, sont un élément important des efforts déployés par le Canada en vue de favoriser le commerce et l'investissement, de créer des emplois et de stimuler l'économie canadienne.

Pour savoir comment participer à une mission, obtenir des renseignements sur les missions passées et consulter une liste d'histoires de réussite et de témoignages d'anciens participants, consultez le site Web d'Équipe Canada, à l'adresse : <http://www.tcm-mec.gc.ca/menu-fr.asp>. Pour plus de renseignements, composez le 1-613-944-2520.

## Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le PDME offre une aide financière aux entreprises et aux associations commerciales qui souhaitent développer de nouveaux marchés d'exportation en partageant les coûts. Sont admissibles au programme les entreprises canadiennes dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 250 000 \$ et 10 millions de dollars. Les coûts admissibles sont partagés en deux parts égales, la contribution remboursable étant calculée sur la base des exportations de l'entreprise.

Pour en savoir plus sur ce programme, communiquez avec le Centre du commerce international le plus près, en consultant le site Web à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/pemd/menu-fr.asp>, ou en composant le 1-888-811-1119.

## CanadExport

Publié deux fois par mois par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), ce bulletin d'information sur le commerce international et l'investissement fournit aux entreprises canadiennes des renseignements sur les occasions d'exportation, les foires et les missions commerciales et les congrès d'affaires. Il comporte des reportages et des articles sur les marchés d'exportation et les exportateurs canadiens qui réussissent bien.

On peut consulter CanadExport en ligne, à l'adresse suivante : <http://dfait-maeci.gc.ca/canadexport/menu-fr.asp>.

PROGRAMMES À L'INTENTION DES NOUVEAUX EXPORTATEURS Il existe un vaste éventail de programmes conçus pour vous aider à connaître les marchés internationaux et la façon d'y avoir accès. Parmi ceux-ci, mentionnons Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), qui cible les nouveaux exportateurs attirés par le marché américain; EXTUS, destiné aux entreprises canadiennes qui

exportent déjà vers les États américains frontaliers et qui souhaitent étendre leurs activités à d'autres marchés régionaux américains; Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXO5), qui vise les entreprises attirées par les marchés d'Europe de l'Ouest; et Nouveaux exportateurs vers l'Amérique du Sud (NEXSA), qui aide les entreprises à trouver des occasions d'affaires en Amérique du Sud.

Pour plus de renseignements, visitez : <http://www.strategis.ic.gc.ca>



Business Development Bank of Canada  
Banque de développement du Canada

## Banque de développement du Canada

La Banque de développement du Canada (BDC) est une institution financière appartenant entièrement au gouvernement du Canada. Elle joue un rôle de chef de file dans la fourniture de services financiers et de services d'investissement et de consultation aux petites entreprises canadiennes, particulièrement dans les domaines des technologies et de l'exportation. Les solutions offertes par la BDC répondent aux besoins des entrepreneurs à toutes les étapes du développement de leur entreprise.

Pour plus de renseignements, composez le 1 888 INFO BDC, ou consultez le site Web : [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)



Export Development Canada  
Exportation et développement Canada

## Exportation et développement Canada (EDC)

## Allez plus loin, soyez payée – grâce à EDC

Que vous exportiez déjà ou que vous prévoyiez vous lancer dans l'aventure de l'exportation, il est temps de faire appel aux services d'Exportation et développement Canada\*. Spécialiste canadien dans le domaine de l'assurance et du financement de contrats internationaux, EDC vous permet d'offrir vos produits et services sur de nouveaux marchés et fait en sorte que votre dur labeur soit récompensé – que vous soyez une exportatrice novice ou chevronnée. Voici les trois principaux outils utilisés par les exportatrices :

1. **L'assurance-crédit** vous protège contre le défaut de paiement de vos acheteurs étrangers, en couvrant jusqu'à 90 % des pertes attribuables à ces derniers; elle vous aide également à obtenir plus de fonds de roulement de votre banque.
2. **La garantie générale sur les créances (MARG)** aide les petits exportateurs à obtenir du financement additionnel de n'importe quelle des neuf institutions financières participantes. EDC garantit le financement supplémentaire en fonction des créances à l'étranger de l'exportateur.
3. **Les outils en ligne d'EDC** – [www.edc.ca/e-services](http://www.edc.ca/e-services) – vous permettent de vérifier les antécédents en matière de crédit de vos clients étrangers ou d'assurer une seule transaction, de façon rapide et peu coûteuse. Si vous commencez tout juste à exporter, utilisez Prêt-à-EXPORT, notre outil de diagnostic gratuit.

Besoin de plus d'information? Appelez la ligne de soutien d'EDC : 1-866-857-6031, ou visitez le site Web suivant : [www.edc.ca](http://www.edc.ca)

\*EDC est une société d'état relevant du ministre du Commerce international

## Une ère nouvelle en Europe centrale

## L'essor des nouveaux adhérents à l'UE

À u début de décembre 2002, les trois délégués commerciaux principaux des ambassades du Canada à Budapest, Prague et Varsovie, ainsi que le représentant d'Exportation et développement Canada (EDC) en poste à Varsovie, ont animé des séances d'information qui ont eu lieu à Ottawa, Montréal, Toronto, Windsor, Saskatoon, Calgary et Vancouver, attirant quelque 1 100 participants. En collaboration avec EDC, les trois missions d'Europe centrale ont mis en marche une stratégie de promotion régionale au lieu d'une approche centrée sur des marchés nationaux.

Les séminaires visaient quatre objectifs principaux : montrer que l'Europe centrale est un marché attrayant pour les exportateurs canadiens; rehausser le profil de la région dans son ensemble au Canada; rencontrer les exportateurs des secteurs prioritaires (produits alimentaires et agricoles, environnement, construction, transports et industrie automobile, technologies de l'information et des communications); et inviter les exportateurs canadiens déjà présents dans un pays d'Europe centrale, en même temps que les organisations qui les appuient, à élargir leurs horizons et à examiner les débouchés qui s'offrent ailleurs dans la région.

## Débouchés

L'adhésion à l'Union européenne (UE), en mai 2004, de pays tels que la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie — un marché de quelque 65 millions de consommateurs — offrira aux entreprises canadiennes présentes dans la région un tremplin donnant accès à ce qui deviendra alors la plus vaste zone de libre-échange au monde. Les séminaires ont par ailleurs permis de souligner que l'Europe centrale peut aussi servir de porte d'entrée vers l'Europe de l'Est et les Balkans.

Il existe d'excellents débouchés en Europe centrale pour les exportateurs et investisseurs

canadiens désireux de pénétrer de nouveaux marchés locaux à partir d'une base située dans la région. De façon générale, la croissance moyenne y a été plus forte ces dernières années que dans les autres pays européens. L'UE prévoit une progression impressionnante de 4 % en 2003 et 2004, soit la plus forte de toutes les régions du monde.

## EUROPE

L'Europe centrale a également bénéficié, au cours des cinq dernières années, d'un volume important d'investissements étrangers directs. Grâce à ces facteurs positifs, il s'est créé un environnement dans lequel on planifie aujourd'hui des projets attrayants dans toutes les sphères de l'activité industrielle, et les entreprises canadiennes se trouvent dans une excellente position pour tirer parti de ces développements. Par ailleurs, tout exportateur ou investisseur canadien déjà présent dans l'UE peut désormais chercher des débouchés supplémentaires

## Vous voulez investir en Europe centrale et en Europe de l'Est?

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) peut vous aider. Le programme Renaissance Europe de l'Est (REE) administré par l'ACDI vise à apporter son soutien aux entreprises canadiennes qui désirent investir dans les pays d'Europe centrale et orientale pour promouvoir une croissance économique durable.

En plus d'appuyer la création de co-entreprises et de filiales, le programme REE co-finance des études de viabilité en vue d'analyser tous les facteurs susceptibles de contribuer à la mise en place d'une entreprise rentable. Le programme co-finance également la formation du personnel de la nouvelle entreprise. En défrayant une partie des coûts, le programme aide à réduire certains des risques liés aux investissements des entreprises.

L'investissement dans les pays de l'Europe centrale et orientale permet aux entreprises canadiennes d'avoir accès à de nouveaux marchés et à une main-d'œuvre qualifiée. Huit pays de cette région se préparent à faire leur entrée dans l'Union européenne en 2004. Le programme REE peut être la porte d'entrée des investisseurs canadiens qui souhaitent se développer et prospérer dans l'Union européenne.

Vous pouvez obtenir plus de détails au sujet du programme REE en composant le (819) 956-8343, numéro sans frais au Canada : (1-800) 230-6349, téléc. : (819) 994-1208, internet : [www.acdi-cida.gc.ca/ree](http://www.acdi-cida.gc.ca/ree)

rendus possibles par l'adhésion de nouveaux pays.

## Plains feux sur l'avenir

Les réactions des participants aux séminaires indiquent que bon nombre d'entre eux se proposent d'exploiter les nouvelles occasions qui s'offrent en Europe centrale. Un participant a déclaré : « J'ai pu faire d'excellents contacts, et j'ai l'intention de communiquer avec les personnes qui ont fait des exposés ». Cette tournée d'information a également montré que les entreprises canadiennes ont aujourd'hui une connaissance plus nuancée de l'Europe centrale et que la perception qu'elles en ont évoluée. Il ne s'agit plus d'une région en phase de transition, mais bien d'une région qui offre d'excellentes perspectives dans un environnement commercial évolué et à faible risque, où les concurrents sont relativement peu nombreux (du moins pour l'instant).

Pour plus de détails, consulter les sections consacrées à Varsovie, Budapest et Prague sur le site web du Service des délégués commerciaux ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)) ou communiquer avec Pierre Boucley, délégué commercial, Direction des pays baltes, de l'Europe centrale et de la Méditerranée orientale/MAECI, tél. : (613) 992-1449, téléc. : (613) 995-8756, courriel : [pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca](mailto:pierre.boucley@dfait-maeci.gc.ca)