

Bien que l'exportation puisse sembler une tâche déconcertante par moment, surtout aux yeux des nouveaux exportateurs, vous serez heureux d'apprendre que vous n'êtes plus laissé à vous-même. Le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en collaboration avec d'autres ministères et organismes gouvernementaux, vous offrent une vaste gamme de programmes et de services de qualité visant à vous aider à faire des affaires à l'étranger. Pour de plus amples informations sur nos programmes, prière de consulter <http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/OtherServices.jsp>

INSCRIVEZ-VOUS À NOTRE BANQUE DE CLIENTS

Si vous avez documenté et choisi les marchés cibles pour vos produits, vos services ou vos technologies, nous vous invitons à vous inscrire à la banque de clients du Service des délégués commerciaux. En vous inscrivant, vous aurez droit aux avantages suivants :

- accès gratuit à nos six services de base sur votre marché cible;
- accès gratuit à votre propre page Web Délégué commercial virtuel comprenant de l'information personnalisée sur vos marchés cibles selon votre secteur d'activités;
- occasions d'affaires internationales provenant du Centre des occasions d'affaires internationales;
- publicité gratuite de votre entreprise à l'échelle internationale – tout comme si nos délégués commerciaux avaient sur leur bureau une quantité illimitée de dépliants publicitaires.

Pour de plus amples informations, prière de consulter <http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp>

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Le PDME fournit de l'assistance financière aux entreprises et aux associations commerciales afin de les aider à développer à frais partagés de nouveaux marchés d'exportation. Le Programme s'adresse aux entreprises canadiennes dont la valeur des ventes annuelles se situe entre 250 000 dollars et 10 millions de dollars. Les coûts seront partagés à 50 % et la contribution remboursable sera déterminée selon la réussite de l'entreprise en matière d'exportation.

Pour de plus amples informations provenant du Centre du commerce international le plus près de

vous, prière de consulter <http://198.103.104.42/pemd/menu-f.asp> ou appeler au 1-888-811-1119.

PROGRAMMES À L'INTENTION DES NOUVEAUX EXPORTATEURS

Il existe une gamme de programmes visant à vous aider à explorer les marchés internationaux et à pénétrer ceux-ci, notamment le Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), à l'intention des entreprises qui se lancent dans l'exportation et qui souhaitent pénétrer le marché américain; EXPORT-É.-U., programme à l'intention des entreprises canadiennes qui exportent déjà dans les États américains frontaliers et qui souhaitent étendre les activités dans d'autres régions des États-Unis.

Pour de plus amples informations, prière de consulter <http://www.strategis.gc.ca>

MISSIONS D'ÉQUIPE CANADA ET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Afin d'accroître le commerce et l'investissement, de créer des emplois et de stimuler la croissance, le Canada cible des marchés précis et prometteurs pour les exportateurs, les missions d'Équipe Canada et les missions de développement commercial du MAECI sont des éléments importants.

Pour savoir comment participer à une mission, pour obtenir des renseignements sur des missions antérieures d'Équipe Canada ou de développement commercial, pour voir une liste d'exemples de réussite ou tout simplement pour de plus amples informations, prière de consulter le site Web d'Équipe Canada à <http://www.tcm-mec.gc.ca/welcome-f.asp> ou d'appeler à 1-613-944-2520.

CENTRE DES OCCASIONS D'AFFAIRES INTERNATIONALES (COAI)

Découvrez l'univers des débouchés d'affaires – e-Leads®

Par l'intermédiaire du système de repérage électronique du COAI, e-Leads®, les débouchés d'affaires internationaux seront transmis directement au 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; il suffit de compléter un profil mettant en évidence certaines préférences relatives à l'exportation, soit les produits et les services offerts ou les marchés ciblés.

Pour de plus amples informations, prière de consulter <http://www.e-leads.ca/cancompanies/default-f.asp> ou d'appeler au 1-888-811-1119.

ÉTUDES DE MARCHÉ

Le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux fournit des renseignements opportuns sur les marchés en vue d'aider les exportateurs canadiens à explorer de nouveaux marchés pour leurs produits et leurs services. Les études de marché et les aperçus de marché par pays ou par secteur couvrent une vaste gamme d'intérêts commerciaux – de l'agroalimentaire et des bio-industries aux technologies de l'information et des communications. Vous trouverez plus de 1 000 études de marché et aperçus de marché sur le site Web du SDC sur le commerce international, InfoExport, à <http://www.infoexport.gc.ca> (<http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/EServices.jsp>).

INFORMATION SUR L'EXPORTATION EN LIGNE

Exportsource

Que vous soyez un nouvel exportateur ou un exportateur expérimenté, Exportsource est la source d'information en ligne sur les exportations la plus détaillée au Canada.

Trouvez rapidement et efficacement réponses à vos questions en consultant <http://www.exportsource.gc.ca> ou en appelant au 1-888-811-1119.

CanadExport

Le bulletin bimensuel du MAECI sur l'investissement et le commerce international.

Vous pouvez consulter CanadExport en ligne à <http://198.103.104.42/canadexport/menu-f.asp>



Consultez le site Web d'EDC à <http://www.edc.ca> ou appelez sa ligne directe au 1-800-850-9626.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

Pour de plus amples informations sur les services et les programmes du MAECI à l'intention des jeunes entrepreneurs, prière de communiquer avec

Debrah Boucher
Déléguée commerciale (jeunes entrepreneurs)
Tél. : (613) 996-1083
Courriel : tcm@dfait-maeci.gc.ca

Attitudes canadiennes

Exporter vers l'Union européenne

Dans le cadre de l'initiative commerciale Canada-Union européenne (ECTI) en cours, qui a pour but de rehausser le développement des courants commerciaux bilatéraux, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, et le commissaire au Commerce de l'Union européenne (UE), M. Pascal Lamy, ont convenu d'examiner les attitudes des entreprises à l'égard de barrières visant le commerce et l'investissement entre le Canada et l'UE. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a confié à la maison Ipsos Reid le mandat de faire enquête sur les perceptions des entreprises canadiennes pour ce qui est de l'exportation vers l'UE.

Le sondage a également été soutenu par les ministères de l'Industrie, des Ressources naturelles, de l'Agriculture et Agroalimentaire, et des Pêches et Océans. La Commission européenne réalise une enquête semblable sur les attitudes des entreprises européennes, laquelle sera publiée cet automne.

Tous les secteurs inclus

Le sondage a été mené auprès de 639 exportateurs vers l'UE, ainsi que de 161 non-exportateurs de toutes tailles (grande, intermédiaire et petite) dans tous les secteurs d'activité, y compris les services, et d'un bout à l'autre du Canada.

Dans l'ensemble, 52 % des exportateurs de biens considèrent que leur commerce avec l'UE ne pose relativement pas de problème. On a constaté que les principaux défis à l'exportation vers l'UE étaient les suivants : la compétitivité des prix, les coûts des transports et le coût d'établir un réseau de marketing.

Cinquante et un pour cent des exportateurs qui ont connu des problèmes en matière d'exportation vers l'UE ont indiqué que les droits de douane constituaient un défi, particulièrement dans les secteurs de l'équipement mécanique, de l'alimentation

délais de livraison, et le désir d'éviter les droits de douane dans le cas des produits finis représentaient les principaux facteurs influant sur la décision d'investir. On a constaté que les exportateurs de services (17 %) étaient davantage susceptibles d'avoir un bureau local dans l'UE que les exportateurs de biens (8 %).

Appui au libre-échange

La grande majorité (87 %) des personnes interrogées, dans tous les secteurs, sont en faveur d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Soixante-deux pour cent des entreprises consultées dans l'enquête ont dit s'attendre à un accroissement de leurs exportations vers l'UE, 53 % renforceraient leur action de marketing dans l'UE et 35 % seraient plus susceptibles d'y établir une présence permanente. Les réponses le plus fortement affirmatives venaient des secteurs de l'agriculture, des produits chimiques, des pêches, des plastiques et des textiles. Parallèlement, deux de ces secteurs, ceux des plastiques et des produits chimiques, s'attendent à un accroissement de la concurrence des importations en provenance de l'UE.

L'enquête de 85 pages devrait être publiée bientôt sur le site internet du MAECI (www.canadaeurope.gc.ca/canada-eu-f.asp). ★

et des produits de fruits de mer. On a également demandé aux sondés si l'emballage, l'étiquetage, l'homologation, les normes de santé et de sécurité posaient un problème. Ce n'est que dans le cas de l'homologation que la proportion des réponses affirmatives a dépassé 50 %. Toutefois, 66 % des exportateurs ont indiqué qu'au moins une de ces questions réglementaires constituait un sujet de préoccupation.

Facteurs de succès

On a également demandé aux exportateurs d'indiquer les facteurs de leur succès. Les deux facteurs signalés par une majorité d'entre eux sont un produit unique en son genre et la compétitivité des prix.

Le facteur le plus important, et de loin, influant sur la décision de 102 entreprises de ne pas exporter vers l'UE, avait trait à la décision de se concentrer sur le marché des États-Unis.

Parmi les 118 entreprises ayant des filiales dans l'UE, la proximité du marché, la diminution des coûts d'expédition et des

Facteurs influant sur le succès de l'entrée sur le marché de l'UE*



* Échantillon : 588 sujets interrogés qui exportent des biens vers l'UE.