

Délégué commercial
Accédez à un monde de savoir

Découvrez de nouvelles occasions d'affaires

Cherchez-vous des moyens de profiter le plus possible des occasions d'affaires à l'étranger? Vous serait-il utile d'avoir des contacts fiables, des renseignements pertinents et la possibilité d'établir un réseau de clients et de partenaires éventuels? Dans l'affirmative, lisez ce qui suit.

Votre Délégué commercial virtuel (DCV) vous fournit des occasions d'affaires, des nouvelles ainsi que des renseignements sur les principaux débouchés possibles à l'étranger par l'entremise des services personnalisés d'un délégué commercial situé sur votre marché cible. Continuez de lire pour en apprendre davantage!

Découvrez des occasions d'affaires prometteuses

Nos délégués commerciaux situés à l'étranger, de concert avec le Centre des occasions d'affaires internationales, fournissent exclusivement aux utilisateurs du DCV des occasions d'affaires qui leur sont adaptées. Vous souhaitez étendre votre recherche à d'autres marchés? Cliquez sur « Autres occasions ».

Renseignez-vous sur votre secteur

Au moyen de votre DCV, accédez à des articles provenant de plus de 7 000 sources traitant de sujets présentant un intérêt pour votre entreprise. Cette information précieuse, mise à jour quotidiennement, peut aider votre entreprise à s'informer sur des activités pouvant contribuer à sa croissance.

Pour plus de renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous inscrire, consultez le site

www.infoexport.gc.ca

Établissez des réseaux et des alliances stratégiques

Les foires, missions et activités commerciales sont une chance à saisir pour découvrir des occasions d'affaires et élargir votre réseau de contacts. Utilisez votre DCV pour demeurer informé et pour vous inscrire, en direct, à des activités spéciales.

Faites le point avec l'aide d'un délégué commercial

À toute l'information accessible au moyen du DCV, viennent s'ajouter l'expérience et les connaissances d'un délégué commercial spécialisé dans votre secteur et situé sur le marché que vous ciblez. Demandez une « Recherche de contacts clés » pour obtenir une liste de contacts qualifiés sur le marché ciblé. Lorsque vous aurez trouvé une occasion prometteuse, demandez un « Aperçu du potentiel de marché » pour vous renseigner davantage.

Pour communiquer avec un délégué commercial à l'étranger, sélectionnez « Mes marchés » au haut de la page et « demandez un service ». C'est si simple!

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

Paris accueille un salon de l'armement et de la sécurité

Paris, France, du 12 au 16 juin 2006 > Le Salon international de la défense terrestre et aéroterrestre, **Eurosatory 2006**, est considéré aujourd'hui comme la plus grande activité mondiale dans le domaine des industries de l'armement et de la sécurité.

En 2004, le salon a accueilli plus de 44 000 visiteurs venant de 144 pays (ce qui représente une augmentation de 15 % comparativement à 2002) et a attiré quelque 1 000 exposants, internationaux pour la plupart. Il donnera cette année l'occasion aux fabricants canadiens de se tenir au courant des avancées technologiques les plus récentes dans le secteur. Cette activité majeure permettra aux exportateurs de se faire une idée précise des différents réseaux dans l'industrie et de rencontrer d'éventuels partenaires.

L'ambassade du Canada à Paris, en collaboration avec Industrie Canada, se charge de l'organisation du pavillon du Canada à l'Eurosatory. Ce pavillon présentera environ une douzaine d'entreprises canadiennes. De nombreuses forces terrestres dans le monde utilisent le matériel de défense et de sécurité canadien. Parmi ce matériel, citons notamment les détecteurs laser et l'équipement de vision nocturne, les systèmes de surveillance et de suivi par satellite, les chenilles et les pièces en caoutchouc pour les véhicules blindés, le matériel de décontamination nucléaire, chimique et biologique, ainsi que les munitions d'instruction et les munitions classiques.

Renseignements : Guy Ladequis, délégué commercial, ambassade du Canada à Paris, courriel : guy.ladequis@international.gc.ca.

Les femmes entrepreneures à la conquête du monde

Saint-Jean-sur-Richelieu, Québec, les 25 et 26 mai 2006 > Le Comité de la condition féminine du Conseil économique du Haut-Richelieu est fier d'annoncer que la 4^e édition du Salon de l'entrepreneuriat féminin se déroulera sous le thème « À la conquête du monde! ».

Cette manifestation commerciale se veut un lieu de connaissances et d'échanges consacré aux femmes d'affaires du Québec et d'ailleurs. La mise en commun de l'expertise des femmes à l'international avec celles des femmes d'ici favorisera un apprentissage constructif et culturel, ce qui permettra de leur ouvrir des perspectives.

Renseignements : Lucie Dandenault, gestionnaire en commerce international, Club ExportAction, tel. : (450) 359-9999, poste 233, courriel : lucie.dandenault@exportaction.qc.ca ou Martine Lorrain-Cayer, coordonnatrice du salon, courriel : lorraincayerm@haut-richelieu.qc.ca, site Web : www.entrepreneuriatfeminin.com.

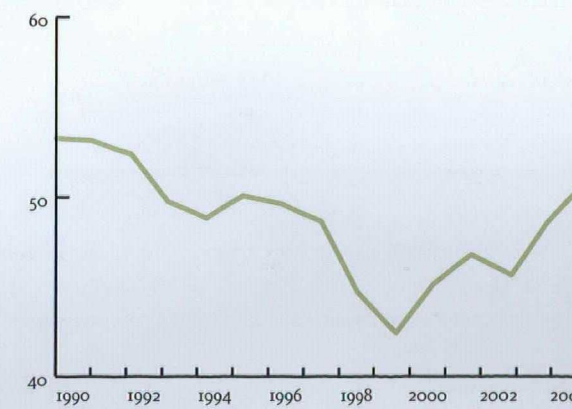
Le « syndrome hollandais » frappera-t-il le Canada?

Pour un pays qui possède des ressources naturelles en abondance, la hausse des prix des ressources peut être un véritable bienfait, mais elle peut aussi provoquer une hausse de la valeur de la devise et étouffer ainsi la croissance des industries qui appartiennent à d'autres secteurs. On appelle ce phénomène le « syndrome hollandais ». Pendant presque toutes les années 1990, la part des ressources naturelles dans les exportations canadiennes de marchandises a chuté, mais en quatre ans, de 2000 à 2004, elle est remontée à 50,9 %. Entre-temps, de 2002 à 2004, le secteur manufacturier canadien a enregistré une perte nette de 43 800 emplois. La hausse actuelle des prix des ressources naturelles pourrait n'être qu'un redressement temporaire, mais si la tendance se maintient, les effets bénéfiques observés dans les industries primaires pourraient se solder par des reculs dans d'autres secteurs de l'économie.

Fourni par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet/).

FAITS ET CHIFFRES

Part des ressources naturelles dans les exportations canadiennes de marchandises



Données : Statistique Canada