

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES
PERSONNALISÉS

La trousse d'outils du Délégué commercial virtuel s'enrichit d'un accès au financement du commerce extérieur

Exportation et développement Canada (EDC) s'est associée au Service des délégués commerciaux du Canada afin d'enrichir la trousse d'outils du Délégué commercial virtuel à l'intention des exportateurs canadiens. En plus de fournir des renseignements personnalisés sur les marchés et des acheteurs potentiels, ce site comporte désormais une section consacrée aux services de gestion des risques et de financement du commerce extérieur d'EDC.

« Le site offre aux exportateurs canadiens un accès immédiat aux services de financement du commerce extérieur qui se rapportent à leurs transactions, qu'il s'agisse de vérifier la solvabilité d'un acheteur étranger éventuel ou d'obtenir rapidement une estimation de couverture d'assurance-crédit pour une transaction individuelle ou des exportations multiples », explique Suzanne Morris, vice-présidente des Services aux PME à EDC.

« Ce service est tout particulièrement utile pour les PME exportatrices, qui peuvent consulter le site quand bon leur semble afin d'obtenir des renseignements des représentants du Canada présents sur les marchés qui les intéressent », souligne M^{me} Morris.

Les entreprises abonnées peuvent ensuite faire une demande de service directement auprès d'un délégué commercial à l'étranger. Elles bénéficient aussi d'un lien direct avec un spécialiste d'EDC qui peut répondre à leurs questions sur l'assurance, le cautionnement, les garanties et les services de financement d'EDC. Les utilisateurs du Délégué commercial virtuel ont en outre accès à des services particuliers en ligne comme VérifEXPORT, pour commander des profils financiers sur des clients étrangers éventuels, et ProtEXPORT, pour assurer une transaction d'exportation individuelle contre le non-paiement.

« Les besoins des exportateurs canadiens varient selon la transaction et le pays. En offrant un accès aux services d'EDC au moyen du Délégué commercial virtuel, nous croyons que davantage d'entreprises apprendront comment EDC peut augmenter leurs chances de succès international et leur rentabilité », ajoute M^{me} Morris.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en ligne et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel : pour des résultats en temps réel

Vous voulez vérifier le crédit d'un acheteur éventuel sur un marché d'exportation avant de conclure une transaction? Vous voulez assurer une transaction individuelle contre 90 % des pertes si votre acheteur étranger ne paie pas? Le Délégué commercial virtuel vous donne maintenant un accès facile à ces services.

Moyennant des frais modiques (à partir de 60 \$), VérifEXPORT vous permet de vérifier rapidement la solvabilité et la santé financière de clients étrangers potentiels. EDC vous donne en effet accès à une base de données sur plus de 15 millions d'entreprises des États-Unis et plus de 24 autres marchés d'exportation clés pour le Canada.

Pour une couverture accrue, il y a ProtEXPORT. On peut souscrire en ligne de façon rapide et sécuritaire à cette assurance-comptes clients pour transaction individuelle. EDC a réduit récemment la tarification de ce service en la ramenant à des frais fixes qui correspondent à 1,5 % de la valeur de la transaction.

Que vous vouliez assurer une seule transaction ou l'ensemble de vos exportations, le Délégué commercial virtuel vous donne maintenant accès à tous les services d'assurance et de financement du commerce extérieur d'EDC. Vous recherchez la tranquillité d'esprit ou un accès accru à des fonds de roulement? Les spécialistes d'EDC sauront vous diriger rapidement vers le service d'exportation approprié.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel, consultez :

www.infoexport.gc.ca

Foire agroalimentaire en Iran

TÉHÉRAN, IRAN — du 29 mai au 1^{er} juin 2005 — L'ambassade du Canada à Téhéran, en partenariat avec Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), invite les exportateurs canadiens à participer au pavillon du Canada à l'**Iran Agrofood 2005**, une foire internationale de l'alimentation, des technologies alimentaires et de l'agriculture.

L'an dernier, 422 exposants de 25 pays (plus de 50 % de participants étrangers) ont participé à l'Iran Agrofood, qui a attiré plus de 50 000 visiteurs, devenant ainsi la plus importante foire commerciale internationale du Moyen-Orient dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

L'accès, un facteur essentiel

L'Iran, qui compte 70 millions d'habitants et donne accès aux 300 millions d'habitants des pays de la région du Golfe et de la Communauté des États indépendants, de la Turquie, de l'Iraq et de l'Afghanistan, est un marché important pour les produits

agroalimentaires, l'équipement agricole et le matériel de conditionnement des aliments. L'an dernier, la valeur des importations iraniennes de produits agricoles a atteint 3,2 milliards de dollars, alors que la valeur des exportations iraniennes s'établissait à 1,6 milliard de dollars.

La foire Iran Agrofood est l'occasion idéale pour les entreprises canadiennes qui souhaitent établir une présence sur le marché iranien de découvrir les débouchés offerts par ce marché et de se faire connaître auprès d'une clientèle considérable et diversifiée. Pour les entreprises qui exercent déjà des activités en Iran, cette foire sera l'occasion parfaite de renforcer leurs liens avec les protagonistes du marché.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Azar Zanganeh, déléguée commerciale, ambassade du Canada à Téhéran, courriel : azar.zanganeh@international.gc.ca, site Web : www.iranagrofood.com.

Pétrole et gaz : foire au Nigéria

ABUJA, NIGÉRIA — du 18 au 20 avril 2005 — La **Nigeria Oil & Gas Exhibition & Conference** compte maintenant parmi les plus importantes foires commerciales internationales du secteur de l'énergie organisées au Nigéria.

Au cours des cinquante dernières années, les hydrocarbures ont joué un rôle de premier plan dans le développement socio-économique du Nigéria. Le pétrole, auquel est attribuable plus de 95 % des recettes en devises du Nigéria, a facilité la mise en place d'infrastructures et le développement de l'ensemble de l'économie nigériane.

La toute première Nigeria Oil & Gas Exhibition & Conference avait attiré plus de 62 entreprises exposantes, 2 000 visiteurs et 380 délégués. **Renseignements :** www.nog2005.com.

Salon de la défense en Asie

SINGAPOUR — du 17 au 20 mai 2005 — **IMDEX Asia 2005**, qui aura lieu du 17 au 20 mai 2005, constitue la plus importante foire de la défense maritime de l'Asie-Pacifique. Elle comprend une exposition, des colloques, la visite de vaisseaux de guerre et la participation de délégations des quatre coins du monde.

On prévoit que la région de l'Asie-Pacifique sera la seule où le secteur de la construction navale prendra de l'expansion au cours de la décennie

actuelle, surtout en raison des solides programmes d'approvisionnement en Corée du Sud, au Japon, en Chine et en Inde. Les dépenses dans la région devraient doubler et atteindre 14 milliards de dollars américains par année d'ici 2009.

L'édition de l'année dernière a attiré 42 délégations navales, 6 200 visiteurs commerciaux provenant de 48 pays et 200 exposants, dont 9 du Canada.

Comme par le passé, la marine singapourienne organisera le Naval Platform

Occupez le devant de la scène à la B.C. Fashion Week

VANCOUVER — du 10 au 15 avril 2005 — Par le biais d'une série de défilés de mode et d'activités diversifiées et professionnelles de haute qualité, la **B.C. Fashion Week Fall/Winter 2005** dirigera le feu des projecteurs sur le design canadien et étranger tout en faisant la promotion de l'industrie de la mode.

La B.C. Fashion Week réunira des personnes et des organismes qui jouent un rôle déterminant dans l'industrie de la mode afin de présenter leurs prochaines collections aux détaillants, maisons de mode, distributeurs, grossistes, agents, franchisés potentiels, médias et acheteurs.

La B.C. Fashion Week mettra en vedette deux types de collections, soit le prêt-à-porter et les collections destinées à une « diffusion privée » (entre le prêt-à-porter et la haute couture). Cette activité de classe mondiale vise à attirer des représentants de l'industrie de la mode de partout dans le monde et à favoriser l'établissement de liens d'affaires entre les designers et les acheteurs. Après tout, Vancouver est dotée d'un des plus importants ports en Amérique du Nord, permettant l'accès à toute la région panpacifique.

Pour plus de renseignements, communiquez avec B.C. Fashion Week, courriel : info@bcfashionweek.com, site Web : www.bcfashionweek.com.

Technology Seminar (www.mindef.gov.sg/navy/npts), un colloque sur la technologie navale qui se tiendra pendant la foire. Cette activité attire un public international de hauts officiers de la marine, de professionnels d'industries liées à la défense, d'établissements de R-D et d'universités.

Renseignements : Roger Marriott, IMDEX Asia Ltd., courriel : rogermarriott@imdexasia.com, ou Ranjan Banerjee, Commerce international Canada, courriel : ranjan.banerjee@international.gc.ca, site Web : www.imdexasia.com.