

canadiens des renseignements sur les marchés internationaux, les coentreprises et les possibilités de transfert de technologie, les missions et foires commerciales, et les conférences et colloques sur le commerce. Les sociétés qui élaborent leurs plans de commercialisation ont aussi intérêt à faire appel aux CCI avant de communiquer avec un délégué commercial à une des missions du Canada en Chine.

Utilisez la liste suivante pour trouver le CCI le plus proche :

	Téléphone	Télocopieur
St. John's	(709) 772-5511	(709) 772-5093
Charlottetown	(902) 566-7382	(902) 566-7450
Halifax	(902) 426-7450	(902) 426-5218
Moncton	(506) 851-6452	(506) 851-6429
Montréal	(514) 283-6328	(514) 283-8794
Toronto	(416) 973-5053	(416) 973-8161
Winnipeg	(204) 983-5851	(204) 983-3182
Regina	(306) 780-6124	(306) 780-8797
Saskatoon	(306) 975-5315	(306) 975-5334
Calgary	(403) 292-4575	(403) 292-4578
Edmonton	(403) 495-2944	(403) 495-4507
Vancouver	(604) 666-0434	(604) 666-0954

### Réseau mondial d'information sur les exportations — WIN Exports

WIN Exports est la base de données informatisée du MAECI qui comprend des renseignements sur les exportateurs canadiens et leur expertise. Le système est utilisé par les délégués commerciaux au Canada et à l'étranger ainsi que par les partenaires d'Équipe Canada, c'est-à-dire les ministères fédéraux et



Inscription à WIN Exports  
Pour vous inscrire à WIN

Exports, appelez sans frais au 1 800 551-4946.

Vous pouvez aussi obtenir un formulaire d'inscription en direct à : [www.infoexport.gc.ca/section2/winexp-f.asp](http://www.infoexport.gc.ca/section2/winexp-f.asp)

provinciaux qui s'occupent de promotion du commerce international et les CCI, pour communiquer de l'information, tenir compte des services fournis et faire correspondre des sociétés comme la vôtre aux besoins des acheteurs étrangers.

Les délégués commerciaux canadiens utilisent la base de données de WIN Exports pour mieux connaître votre société et trouver des exportateurs canadiens afin de répondre aux dizaines de milliers de demandes qu'ils reçoivent chaque année d'acheteurs étrangers éventuels. L'information sur les sociétés fournie à WIN Exports peut être rapidement imprimée et communiquée aux acheteurs, importa-teurs, distributeurs et partenaires étrangers éventuels. WIN Exports permet également aux délégués commerciaux d'informer par télécopieur les entreprises canadiennes inscrites dans la base de données des événements dignes d'attention tels que les foires et missions commerciales, les séminaires et conférences, et les occasions d'affaires. Les entreprises qui figurent dans cette base de données reçoivent automatiquement CanadExport, le bulletin du MAECI portant sur le commerce. Veuillez noter que l'inscription est réservée aux exportateurs ou aux entreprises prêtes à exporter qui s'attendent à exporter dans un proche avenir.

### Débouchés en Chine financés par des institutions financières internationales

La Banque mondiale (BM) et la Banque asiatique de développement (BAD) gèrent d'importants programmes en Chine, qui offrent des possibilités aux fournisseurs de biens et de services canadiens. Depuis cinq ans, la Chine est le principal destinataire des prêts de la BM et de la BAD en Asie. En 1998, la BM a versé environ 2,5 milliards de dollars américains pour des projets en Chine et, chaque année, la BAD prête à ce pays environ 1,2 milliard de dollars. La grande majorité des projets financés par les IFI appartiennent au secteur de l'infrastructure (transports, industrie et aménagement urbain) et sont liés en partie aux initiatives du gouvernement chinois visant à répondre aux besoins en matière d'infrastructure et à la croissance à court terme.

De concert avec la Direction du financement des exportations du MAECI, l'ambassade du Canada à Beijing et nos consulats généraux à Shanghai, Guangzhou et Hong Kong et notre consulat à

Chongqing étudient actuellement les moyens d'encourager les entreprises canadiennes à soumissionner en plus grand nombre pour les projets financés par les IFI. Les missions fourniront non seulement des renseignements sur la façon dont les décisions sur les contrats sont prises, mais donneront aux entreprises canadiennes des conseils pour soumissionner avec succès (par exemple, sur les propositions) et les mettront en contact avec des partenaires chinois éventuels. Les délégués commerciaux ont accès à un système de suivi de l'IFI Net, et peuvent fournir des renseignements à jour sur les projets en vue d'une soumission.

Pour plus de renseignements sur la stratégie du gouvernement à l'égard des IFI, veuillez consulter le site Web qui s'y rapporte (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet>).

### Financement à l'exportation

#### Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une institution financière unique en son genre qui, depuis 1944, aide les entreprises canadiennes à croître et à prospérer au moyen de l'exportation et de l'investissement international. Ses mécanismes perfectionnés de financement du commerce peuvent aider les exportateurs à soutenir la concurrence dans plus de 200 pays, notamment sur les marchés nouveaux et à risque élevé.

La SEE appuie depuis longtemps les exportateurs et investisseurs canadiens sur le marché chinois. En effet, depuis 1979, elle a appuyé plus de 250 contrats canadiens d'une valeur globale supérieure à 5 milliards de dollars en biens et services canadiens. La SEE offre un éventail de programmes d'assurance, de financement, de garantie et de cautionnement pour aider les entreprises canadiennes à pénétrer le marché chinois ou à y développer leurs affaires.

#### Services d'assurance à l'exportation

Les services d'assurance de la SEE comprennent les éléments suivants :

- ◆ assurance sur les ventes à crédit à court ou à moyen terme;
- ◆ assurance et garantie d'exécution à l'intention des soumissionnaires;

- ◆ assurance-cautionnement;
- ◆ assurance-équipement (risque politique);
- ◆ assurance-investissement à l'étranger.

Les polices d'assurance de la SEE protègent les exportateurs contre diverses pertes dues aux risques commerciaux et politiques, notamment :

- ◆ l'insolvabilité de l'acheteur;
- ◆ le défaut de paiement;
- ◆ le refus de prendre livraison de la marchandise;
- ◆ l'annulation du contrat;
- ◆ les problèmes de conversion de devises et de transfert;
- ◆ les guerres, les révolutions ou les insurrections qui peuvent entraîner des défauts de paiement;
- ◆ l'annulation par les gouvernements des licences d'importation et d'exportation;
- ◆ les appels injustifiés de lettres de garantie sur les soumissions et la bonne exécution du contrat;
- ◆ l'incapacité à rapatrier des immobilisations ou du matériel en raison de problèmes politiques.

#### Services de financement à l'exportation

Les services de financement de la SEE sont notamment les suivants :

- ◆ lignes de crédit auprès de banques et d'agences étrangères partout dans le monde;
- ◆ ententes d'achat de billets à ordre;
- ◆ prêts directs à l'acheteur;
- ◆ mécanismes de financement des risques liés aux projets.

Les services de financement de la SEE permettent aux exportateurs canadiens d'offrir à leurs clients une souplesse de financement à moyen et long termes, en particulier pour la vente de biens d'équipement et de services, prévoyant un remboursement étalé généralement sur une période allant jusqu'à 10 ans, selon la nature du produit ou du service. Aux termes des ententes de financement de la SEE, celle-ci verse directement les fonds à l'exportateur canadien. Toutes les transactions financées doivent respecter les critères habituels de la SEE relatifs aux retombées