

# Le programme des paiements progressifs de la CCC stimule les ventes à l'exportation

**V**ous venez tout juste de conclure votre plus gros contrat d'exportation, mais il vous faut maintenant trouver un moyen de couvrir vos frais jusqu'au moment de la livraison. En effet, il arrive souvent qu'un exportateur ne soit payé qu'après la livraison du produit ou du service.

Pour les petites et moyennes entreprises, le temps qui s'écoule entre le moment où le contrat est signé et où le paiement est

reçu peut occasionner des difficultés financières. Le Programme des paiements progressifs (PPP) de la CCC (Corporation commerciale canadienne) est un programme de financement unique en son genre dont peuvent se prévaloir les exportateurs canadiens. Depuis sa mise en œuvre, le PPP a facilité des ventes à l'exportation d'une valeur de près de 500 millions de dollars.

Il fut un temps où les clients d'**IMW Industries (IMW)** de Chilliwack (Colombie-Britannique) vivaient « au coin de la rue ». Il y a une centaine d'années, l'entreprise était un simple atelier de forgeron au service de la collectivité agricole de Chilliwack.

Aujourd'hui, elle a obtenu la certification ISO 9001-2000 et son marché s'est élargi à plus de 20 pays. IMW conçoit, fabrique et construit du matériel de profilage à la fine pointe de la technologie et des postes de ravitaillement en gaz naturel et en hydrogène pour les véhicules à carburant de remplacement écologique.

IMW a tiré parti du PPP pour se procurer des fonds de roulement additionnels en vue d'un projet en Asie. Seul fabricant canadien de matériel de ravitaillement en gaz naturel comprimé (GNC), IMW a remporté un contrat en vue de la construction de 18 postes de GNC destinés à ravitailler les taxis, microbus et véhicules privés qui ont été convertis au gaz naturel.

Dans ce cas particulier, un important service de distribution de gaz (l'acheteur) a conclu avec IMW une commande d'achat prévoyant le paiement après la livraison. Comme l'explique Kirk Livingston, vice-président des Opérations chez IMW, « les risques étaient un peu plus élevés que ce que nous l'aurions voulu. Grâce à la CCC, nous avons pu obtenir les fonds

de roulement additionnels qui nous ont permis d'acheter l'équipement sans compromettre la situation de caisse d'IMW durant toute la phase de la production ».

Don Olsen, agent de projet principal pour la CCC, signale que les résultats d'IMW étaient excellents. Toutefois, M. Livingston se rappelle que l'acheteur se demandait bien au début ce qu'était la CCC et de quel ordre serait son intervention. « Dès que le client a compris que la CCC a pour rôle d'aider les

exportateurs et de faciliter l'obtention de fonds de roulement, il s'est rendu compte que le gouvernement du Canada lui accordait à lui aussi tout son appui, ce

qui a eu pour effet d'accroître l'intérêt que représentait cette affaire et d'améliorer la relation d'IMW avec son client. »

La CCC a créé le PPP pour mettre à la disposition des petits exportateurs canadiens les fonds de roulement qui leur sont nécessaires pour couvrir les coûts de production associés à un contrat d'exportation. Les 19 établissements financiers du Canada qui collaborent avec la CCC constituent des sources commerciales de financement avant expédition. En 2002-2003, la CCC a fourni aux entreprises canadiennes un financement provisoire suffisant pour appuyer des exportations d'une valeur supérieure à 50 millions de dollars.

Votre entreprise est-elle admissible au PPP? Pour obtenir les réponses et toute l'aide dont vous avez besoin, il suffit de téléphoner à votre établissement financier ou encore à la CCC, au numéro **1 800 748-8191**, ou de consulter le site [www.ccc.ca](http://www.ccc.ca).



Rédactrice en chef : **Leslie Scanlon**  
Rédactrice déléguée : **Yen Le**  
Rédacteur : **M. Mancini**  
Mise en page : **Teiza**  
Tirage :  
Télé :

CanadExport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquer avec CanadExport au (613) 992-7114. Pour la version par courriel, consulter l'adresse Internet de CanadExport ci-dessus.

CanadExport (BCS)  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349

DÉLÉGUÉ  
COMMERCIAL  
VIRTUEL  
INFORMATION ET SERVICES  
PERSONNALISÉS



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

« C'est lorsque j'ai participé à une conférence au printemps dernier, que j'ai entendu parler des avantages du Délégué commercial virtuel. Je me suis enregistré sur-le-champ. Depuis ce jour, j'y ai recours pour toutes sortes de raisons, comme pour faire des recherches de contacts clés ou d'information sur les marchés, déclare Manuel Brambila. Mais, le plus souvent, je l'utilise pour entrer en communication avec des délégués commerciaux à l'étranger et pour obtenir des nouvelles ou de bons tuyaux sur mes marchés. J'y commande aussi des services en ligne, comme l'Aperçu du potentiel de marché, qui nous aide à déterminer si un certain marché peut s'avérer intéressant, et les Renseignements concernant les visites, qui m'ont aidé à planifier un voyage d'affaires en Argentine. »

## Les délégués

Grâce au Délégué commercial virtuel, M. Brambila a établi une étroite relation de travail avec un délégué commercial en Argentine. « Cette personne m'a aidé énormément et est devenue un contact inestimable pour le développement de notre marché, ajoute M. Brambila. J'ai aussi fait parvenir de l'information sur nos produits à des délégués commerciaux dans nos marchés cibles choisis. Quand un produit ne convenait pas dans un certain marché, ils nous ont immédiatement dit à quoi nous en tenir, ce qui nous a permis d'économiser temps et argent. »

## Les avantages

Lorsqu'il s'est inscrit au Délégué commercial virtuel, M. Brambila a fourni un profil détaillé de son entreprise, que les délégués commerciaux consultent chaque fois qu'il fait appel à leurs services. Pour chacun des marchés que cible Numerox à l'étranger, il obtient donc un service amélioré, dans un délai plus court.

## Pourquoi je m'en sers. Pourquoi ce service me plaît.

Manuel Brambila, de Numerox Inc., sait pertinemment de quel genre d'aide il a besoin pour accroître les exportations de son entreprise. Mais avant tout, il sait où puiser cette aide. « Le Délégué commercial virtuel offre une source crédible d'information et permet d'obtenir de l'aide d'une équipe de spécialistes en qui on peut avoir confiance. »

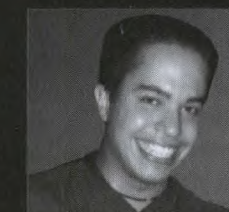
Même si Numerox n'est inscrite que depuis peu au Délégué commercial virtuel, ses activités d'exportation ne le sont pas. Cette entreprise, située au Québec, exporte depuis 1986 et détient actuellement 80 % du marché des étiquettes utilisées dans le nettoyage à sec aux États-Unis. Numerox exporte également au Portugal, au Mexique et au Chili, et a l'intention de s'attaquer bientôt à de nouveaux marchés en Amérique du Sud.

« Le Délégué commercial virtuel est comme une fenêtre sur votre marché, derrière laquelle vous savez qu'il y a quelqu'un pour vous aider. »

Manuel Brambila  
Délégué commercial international  
Numerox Inc.  
[www.numerox.com](http://www.numerox.com)

**NUMEROX**

Les exportateurs canadiens veulent obtenir de l'information utile et des conseils fiables de la part de spécialistes qui travaillent dans leurs marchés cibles. Pour M. Brambila, c'est justement là le rôle du Délégué commercial virtuel.



Inscrivez-vous maintenant, à l'adresse [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca), pour avoir accès à un Délégué commercial virtuel, et vous comprendrez pourquoi Manuel Brambila et des milliers d'autres Canadiens sont déjà inscrits!

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

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Nous aimerions savoir comment votre entreprise se sert de son Délégué commercial virtuel. Nous attendons votre appel, au (613) 944-0123.

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA