



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

COMMERCE INTERNATIONAL CANADA (CICan)

Même si l'exportation peut parfois sembler un défi de taille, surtout pour les nouvelles exportatrices, la bonne nouvelle est que vous n'avez pas à vous lancer seule dans l'aventure. Le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada peut vous aider à faire croître votre entreprise sur la scène internationale. Le SDC, un réseau de plus de 900 délégués commerciaux oeuvrant au Canada comme à l'étranger, aide les entreprises canadiennes comme la vôtre à réussir à l'échelle internationale; il vous offre pour ce faire des conseils pratiques, des renseignements commerciaux pertinents et de l'aide sur vos marchés cibles.

Au Canada, les délégués commerciaux travaillant dans les bureaux régionaux vous donnent des renseignements pratiques qui vous aident à peaufiner votre stratégie de marketing et vous livrent des informations utiles sur vos marchés et secteurs d'intérêt afin de vous faciliter la route vers l'exportation.

Les délégués commerciaux travaillant dans nos bureaux à l'étranger vous aident à prendre de bonnes décisions d'affaires grâce à une gamme de services tels que l'évaluation de votre potentiel sur le marché visé, l'identification de contacts clés et le règlement des questions urgentes de nature commerciale.

Votre porte d'accès au Service des délégués commerciaux du Canada : le Délégué commercial virtuel

En vous inscrivant et en devenant cliente du Service des délégués commerciaux, vous obtiendrez un Délégué commercial virtuel, c'est-à-dire une page Web personnalisée portant sur vos intérêts commerciaux internationaux. Le Délégué commercial virtuel vous donne accès en ligne à des études de marchés, à des occasions d'affaires, à des nouvelles commerciales, à des événements et à des renseignements pour les visites qui se rapportent à vos marchés et secteurs d'intérêt particuliers. Cet outil vous permet également de demander des services aux délégués commerciaux qui sont responsables de vos secteurs d'intérêt et marchés cibles au Canada et à l'étranger ainsi que d'obtenir les services de nos partenaires : Exportation et développement Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, la Corporation commerciale canadienne et Patrimoine canadien. Pour obtenir votre Délégué commercial virtuel, consultez le site www.infoexport.gc.ca.

CANADEXPORT

Publié par le CICan, ce bulletin d'information sur le commerce international et l'investissement fournit aux entreprises canadiennes des renseignements sur les possibilités d'exportation, les foires et missions commerciales et les congrès d'affaires.

Il contient aussi des reportages et des articles sur les marchés d'exportation et les exportateurs canadiens qui ont fait preuve de réussite. On peut consulter CanadExport à l'adresse www.international.gc.ca/canadexport.

LE SITE LES FEMMES D'AFFAIRES ET LE COMMERCE DE CICan -

www.infoexport.gc.ca/businesswomen - s'adresse aux femmes d'affaires qui veulent exporter ou améliorer leur rendement à l'exportation. Porte d'accès aux programmes et aux systèmes de Commerce international Canada, il contient des conseils pratiques provenant de femmes d'affaires chevronnées, des renseignements sur les activités commerciales ainsi que des débouchés et possibilités de marchés. On y trouve aussi des liens vers d'importantes personnes-ressources d'organismes gouvernementaux de soutien, d'institutions financières et de diverses associations régionales, nationales et internationales.



Team Canada Inc - Équipe Canada inc

EXPORTSOURCE

Exportsource.ca est la source canadienne la plus complète de renseignements en ligne sur l'exportation. Ce site fournit de nombreux services et outils liés à l'exportation qui sauront vous intéresser, que vous envisagiez d'exporter ou que vous soyez déjà un exportateur chevronné. Le Guide pas à pas à l'exportation, document populaire offert sur le site ou sous forme imprimée, vous fait passer par toutes les étapes du processus d'exportation. Vous pouvez explorer la gamme complète des précieux services offerts aux entreprises canadiennes à l'aide du Carnet de route pour l'exportation et du nouvel Aide à l'export. Consultez le site www.exportsource.ca.



BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)

La BDC est une institution financière appartenant entièrement au gouvernement du Canada. Elle joue un rôle de chef de file en fournissant des services financiers, d'investissement et de consultation aux PME canadiennes, et accorde une attention particulière aux entreprises exportatrices et à celles des secteurs de la technologie. Les solutions offertes par la BDC répondent aux besoins des entrepreneurs à toutes les étapes du développement de leur entreprise.

La BDC soutient les dirigeantes d'entreprise depuis plus de dix ans. Depuis 1995, le montant qu'elle a prêté à des femmes entrepreneures a plus que doublé, pour atteindre 1,6 milliard de dollars en mars 2005. Les clientes de la BDC sont au nombre de 5 600 au Canada.

De plus, la BDC a annoncé la création d'un nouveau fonds de 25 millions de dollars destiné aux entrepreneures. Elle a réservé cette somme afin d'accroître le financement offert aux entreprises canadiennes à croissance rapide qui appartiennent à des femmes.

Pour plus d'information, composez le **1 888 INFO BDC** ou consultez le site Web de la BDC à l'adresse www.bdc.ca.



DE L'AVANT AVEC EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA (EDC)

EDC travaille étroitement avec les femmes entrepreneures, les aidant à saisir les occasions d'exportation et à être payées par leurs acheteurs. En tant que société d'État, EDC offre des services d'assurance-crédit et de financement du commerce international aux exportateurs et aux investisseurs canadiens sur quelque 200 marchés.

Assurez-vous d'être payées pour votre travail

Pouvez-vous vous permettre une perte? Que vous exportiez de façon régulière ou une seule fois par année, l'assurance-comptes clients (ARI) d'EDC couvre jusqu'à 90 % de votre perte si l'acheteur ne paie pas. Lorsque vos créances à l'étranger sont protégées par l'ARI, les banques sont plus disposées à les accepter en garantie contre une marge de crédit.

Obtenez les fonds nécessaires à votre croissance

L'une des plus grandes difficultés des petits exportateurs est l'accès aux fonds nécessaires pour respecter leurs nouveaux contrats d'exportation ou fournir du cautionnement. EDC offre aux banques diverses garanties de partage des risques afin qu'elles vous prêtent plus d'argent.

Obtenez des renseignements pratiques

Que vous souhaitiez déterminer si vous êtes prête à exporter, vérifier les antécédents de crédit d'un acheteur potentiel ou profiter d'outils gratuits en matière d'exportation, consultez le www.edc.ca/femmex.

Si vous négociez un contrat d'exportation avec un client potentiel aux États-Unis ou ailleurs, appelez-nous au **1 866 857-6031**.

Supplément publié par la Direction de l'appui aux marchés (TCM), Commerce international Canada
Elizabeth Reid

Déléguée commerciale, Dossier des femmes
Courriel : elizabeth.reid@international.gc.ca

Services éditoriaux:
Bay Communications and Marketing Inc.
Courriel : sbaka@baycomm.ca



Construct Canada 2005 : la plus grande foire canadienne du bâtiment

Toronto, du 30 novembre au 2 décembre 2005 > Les débouchés commerciaux internationaux qui s'offrent pour les services, produits et technologies du secteur canadien de la construction seront un des grands axes de Construct Canada 2005. Cette 17^e exposition annuelle se tient simultanément avec les foires commerciales HomeBuilder & Renovator Expo, PM Expo, Concrete Canada et DesignTrends.

Plus de 1 100 exposants participeront aux cinq foires, auxquelles 21 000 visiteurs sont attendus. Seront présentés les nouveaux produits et les technologies les plus récentes utilisés au Canada pour la conception, la construction, l'exploitation, la modernisation et la rénovation de tous les types de bâtiments. En tout, 49 catégories de produits et services seront présentées.

Dans le cadre de Construct Canada, les partenaires d'Équipe Canada inc ont encore une fois élaboré un programme de commerce international. Il s'agit là d'une occasion unique pour les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer de nouveaux marchés internationaux et pour les visiteurs étrangers qui veulent rencontrer des entreprises canadiennes prêtes à exporter.

Le programme de Construct Canada résulte d'une action coordonnée de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) International, du Service des délégués commerciaux du Canada de Commerce international Canada, d'Ontario Export inc. et de l'Association canadienne de la construction.

30 novembre : Programme de commerce international

(exposés, déjeuner et séance de réseautage)

Programme et services gouvernementaux à l'intention des entreprises canadiennes présentes sur le marché international

Il s'agit d'un aperçu des programmes, services et ressources en matière de commerce d'Équipe Canada inc offerts par le gouvernement du Canada, les gouvernements provinciaux et les sociétés d'État. Ces programmes et services ont pour but d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et services. Des conseils seront également donnés pour l'utilisation efficace des outils Internet offerts aux entreprises canadiennes. Au nombre des outils qui seront présentés figurent Export Source et Strategis, utiles pour le repérage de marchés étrangers et pour faire la promotion d'entreprises canadiennes à l'étranger, et le Délégué commercial virtuel, un service Web personnalisé offert aux entreprises canadiennes prêtes à exporter.

L'essor du secteur chinois de la construction : source de débouchés pour les entreprises canadiennes

Les architectes, entrepreneurs, ingénieurs, fabricants et fournisseurs de matériaux de construction canadiens sont plus présents que jamais en Chine. Cette session portera sur les marchés de la construction résidentielle et commerciale en Chine, sur la perception de plus en plus favorable des technologies de conception et de construction nord-américaines et sur les débouchés offerts aux entreprises canadiennes sur ces marchés.

Découverte des multiples débouchés que présentent les constructions à ossature de bois

Les Canadiens savent bâtir des maisons à haut rendement énergétique, durables, novatrices, confortables, saines et adaptées aux particularités de presque tous les emplacements possibles. Cette session portera sur les différentes étapes de la construction d'un bâtiment à ossature de bois et sur la possibilité d'avoir recours à cette technique ailleurs dans le monde.

Déjeuner de réseautage

Voilà une bonne occasion d'établir des contacts avec des visiteurs et des entreprises de l'étranger dans le secteur de la construction et du bâtiment. Les frais d'inscription des visiteurs étrangers comprennent l'admission au déjeuner. Pour participer, les entreprises et les dirigeants du Canada doivent acheter un billet.

Séance de réseautage international

Au cours de la session de l'après-midi, les architectes, entrepreneurs, ingénieurs, fabricants et fournisseurs canadiens pourront rencontrer des agents de commerce du Canada présents sur des marchés clés à l'étranger afin de repérer les débouchés qui se présentent dans leurs marchés respectifs. Les délégués étrangers pourront établir des contacts avec des entreprises canadiennes ayant un intérêt pour leur marché.

1^{er} et 2 décembre : visites

Ces deux journées seront consacrées à la visite des 1 100 stands qui seront érigés pour l'occasion, à la visite de la vitrine des technologies novatrices de la SCHL et à l'assistance aux démonstrations pratiques faites sur les lieux mêmes de l'exposition. Les visiteurs étrangers pourront prêter une attention toute particulière aux exposants souhaitant exporter sur des marchés mondiaux bien précis.

Construct Canada comprendra un centre de commerce international qui facilitera les contacts continus entre les entreprises canadiennes, les délégués commerciaux et les visiteurs étrangers souhaitant tirer parti des éventuels débouchés.

Nouveauté en 2005 : un service de liaison pour les visiteurs étrangers

En échange d'un supplément, les visiteurs étrangers peuvent obtenir un service de liaison qui leur permettra de faire la rencontre individuelle de quatre entreprises canadiennes présentant un intérêt pour eux, au cours de la semaine du 28 novembre. Ce service leur permettra d'avoir plus facilement accès aux systèmes, technologies, produits et connaissances spécialisées des Canadiens dans le domaine de l'habitation.

Pour de plus amples renseignements ou pour participer au Programme de commerce international, s'adresser à York Communications, tél. : (416) 512-1215, poste 229, courriel : evelyn@yorkcom.to, site Web : www.constructcanada.com.