

## NOUVEAU SUR LE MARCHÉ DE L'EXPORTATION?

Augmentez vos chances de succès grâce à votre Délégué commercial virtuel

Votre entreprise se prépare à exporter, mais avec tant d'information disponible vous ne savez par où commencer? Suis-je prêt à exporter? Mon plan d'exportation et ma stratégie marketing sont-ils adéquats? Ai-je les ressources nécessaires? Comment établir de bonnes relations d'affaires sur mon marché cible? L'aide dont vous avez besoin et les réponses à vos questions sont à portée de main. En collaboration avec les bureaux régionaux du Service des délégués commerciaux du Canada, le Délégué commercial virtuel peut vous accompagner sur la voie de l'exportation.

### Comment cela fonctionne-t-il?

Au moyen de votre Délégué commercial virtuel, une page Web personnalisée adaptée à vos besoins d'affaires internationales, vous pouvez accéder à notre réseau de délégués commerciaux au Canada, demander en ligne des services en matière d'exportation, recevoir des occasions d'affaires et, obtenir des renseignements à jour sur votre secteur et vos marchés. En vous inscrivant au Délégué commercial virtuel, vous aurez accès à une gamme complète de services d'aide et de développement des affaires offerte par votre bureau régional, dont :

#### • Conseils personnalisés à l'exportation

Nous aidons à la mise en œuvre de votre stratégie d'exportation et recommandons des services à l'exportation spécialisés qui sont offerts ici même au Canada.

#### • Informations stratégiques

Nous analysons et fournissons des renseignements stratégiques sur les marchés et des informations spécifiques afin de guider votre stratégie et votre plan d'exportation.

#### • Conseils en matière de financement à l'exportation

Nous offrons des renseignements en matière de financement à l'exportation, y compris des renseignements sur les coûts et risques associés au développement de nouveaux marchés.

#### • Foires, missions et activités commerciales

Nous apportons des recommandations sur des foires et des missions commerciales répondant aux besoins de votre entreprise.

N'affrontez plus seul les défis de l'exportation. Inscrivez-vous dès aujourd'hui au Délégué commercial virtuel au

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

Le Délégué commercial virtuel vous est présenté par :

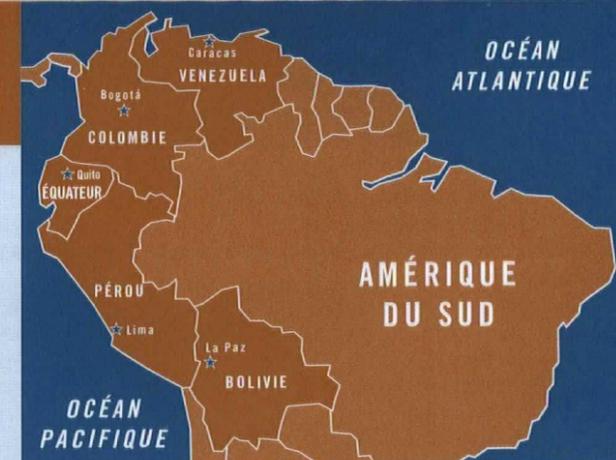


# CANADEXPORT

supplément

## OCCASIONS D'AFFAIRES dans la région andine

OCTOBRE 2005



Saviez-vous que le Canada a exporté davantage vers la zone andine en 2004 que vers les pays du Mercosur (Brésil, Argentine, Paraguay et Uruguay)? Les ventes canadiennes aux pays andins se chiffraient à 1,2 milliard de dollars en 2004.

Très riche en ressources (minerais, minéraux, pétrole et gaz naturel), dotée de vastes forêts tropicales et d'un long littoral, jouissant de conditions propices au développement agricole, la région andine offre toutes sortes de débouchés aux entreprises canadiennes. Même plus, cette région, qui comprend la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela, présente des possibilités considérables dans les secteurs où les entreprises canadiennes jouissent de capacités solides et d'un avantage concurrentiel certain.

La croissance des exportations et des investissements directs du Canada dans cette région témoigne non seulement de la vigueur du marché mais aussi de la capacité du Canada à répondre aux besoins de développement social et économique des pays andins.

Ces pays partagent de nombreuses caractéristiques. Lorsqu'on considère la région dans son ensemble, l'ampleur véritable des possibilités offertes apparaît clairement : la zone andine compte en effet plus de 120 millions d'habitants, et son PIB global se chiffrait en 2004 à 415 milliards de dollars.

Dans le passé, les exportations et les investissements canadiens se sont concentrés dans le secteur de l'extraction et des ressources primaires (mines, hydrocarbures). Il y a toutefois des perspectives de croissance importantes dans des secteurs non traditionnels : technologies sans fil, techniques de sécurité, géomatique, technologies et services de l'environnement, notamment.

Ce supplément vous fera découvrir quelques uns des principaux débouchés qu'offre le marché andin.

Vu la complexité de l'environnement politique et social en Bolivie, il est vivement recommandé aux entreprises intéressées à analyser les débouchés présents dans divers secteurs de rester en contact étroit avec le Service des délégués commerciaux.

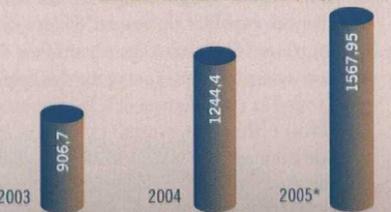
#### SECTEURS OFFRANT DES DÉBOUCHÉS DANS TOUTE LA RÉGION :

- technologies de l'information et des communications (TIC)
- technologies et services de l'environnement
- hydrocarbures (prospection, production, matériel et services)
- matériel et services pour l'exploitation minière.

#### LE MARCHÉ EN BREF

- Les exportations canadiennes vers la région andine ont augmenté de 37 % en 2004.
- Au total, les échanges bilatéraux se sont accrus de 48 % pendant cette période.

EXPORTATIONS CANADIENNES À DESTINATION DE LA RÉGION ANDINE (M \$)



SOURCE : Statistique Canada  
\* Estimation fondée sur une hausse de 26 % des exportations vers la région au cours des six premiers mois de 2005.