



Délégué commercial virtuel
Accédez à un monde de savoir commercial

Un monde de savoir commercial en pleine évolution

Lorsqu'il est question d'exportation, il est essentiel à la réussite internationale de nos clients de bénéficier de bons renseignements, de bons contacts et de bonnes indications des occasions d'affaires possibles.

Le Service des délégués commerciaux du Canada compte plus de 900 délégués commerciaux répartis dans plus de 150 bureaux au pays et à l'étranger qui travaillent à ouvrir des portes aux exportateurs canadiens. Notre objectif prioritaire est de communiquer rapidement et efficacement avec nos clients. À cette fin, nous avons adopté des technologies et pratiques favorisant les échanges internationaux. Par le lancement d'InfoExport.gc.ca, dans les années 1990, nous avons commencé à fournir aux exportateurs canadiens l'accès à des renseignements sur de nombreux marchés et secteurs. L'évolution de la technologie rendant de plus en plus facile la communication personnelle directe, nous avons constaté que nous pouvions mettre en place un mode d'accès efficace et personnalisé permettant de fournir des renseignements et services à nos clients en fonction de leurs besoins commerciaux internationaux. À la suite d'une consultation approfondie des clients et des délégués commerciaux partout dans le monde, nous avons créé le Délégué commercial virtuel (DCV).

L'essor du DCV : accès personnalisé à des renseignements et services

Le DCV offre un accès immédiat à des renseignements, à des ressources et à des services liés à l'exportation. Vous recevez directement, selon vos préférences et au moment de votre choix, des renseignements détaillés sur les pays, des rapports sur les marchés et des nouvelles à jour propres aux secteurs qui vous intéressent. Sûr et personnalisé, le DCV offre un accès à des renseignements sur les missions et activités commerciales, ainsi que la possibilité de vous inscrire à des activités de réseautage ou d'organiser des rencontres personnelles avec un délégué commercial au Canada ou sur le marché visé.

Le DCV a connu un essor remarquable; en mars 2005, seulement deux ans et demi après son lancement, plus de 15 000 exportateurs et partenaires clients qualifiés y étaient inscrits. D'importantes améliorations ont été apportées aux services du DCV : par suite de la mise en place d'un nouveau système de gestion électronique des relations avec les clients, vous pourrez bientôt suivre directement à l'écran l'état d'avancement de vos demandes de services.

Le DCV et les partenaires

Afin de fournir aux exportateurs, d'une manière qui soit conviviale, l'expertise des spécialistes canadiens en matière de commerce international, le DCV s'associe à de plus en plus de ministères et d'organismes de promotion de l'expansion du commerce, par exemple Agriculture et Agroalimentaire Canada, Patrimoine canadien, Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne.

Grâce au DCV, vous avez maintenant accès à des services et renseignements plus complets pour perfectionner votre stratégie d'exportation, pour recevoir des conseils sur votre secteur et des conseils financiers ou encore pour obtenir du financement à l'exportation. Il est également possible de mieux gérer le risque par la vérification du crédit des acheteurs éventuels et par l'assurance-comptes clients. Des spécialistes canadiens de la passation de contrats internationaux peuvent vous aider à conclure des marchés et vous obtenir le soutien du gouvernement du Canada.

Valeur exponentielle du DCV pour vous

Votre DCV est l'un des services commerciaux et moyens d'information en ligne les plus évolués, c'est-à-dire une source toujours croissante de contacts, de liens et de rapports adaptés à vos intérêts commerciaux internationaux. L'intégration de l'information et des services offerts par les partenaires du DCV apportera aux exportateurs des avantages grandissants.

Plus vous utiliserez votre DCV, plus vous augmenterez vos chances de réussite à l'échelle mondiale. Il contribue à étendre vos activités internationales et à vous rapprocher du monde à chaque visite.

Pour en savoir plus, visitez : www.infoexport.gc.ca

Le blé canadien fait une percée sur le marché égyptien

Le Canada fait des progrès importants dans ses ventes de blé à l'Égypte : il en a déjà vendu 350 000 tonnes cette année pour la somme de 45 millions de dollars. L'Ontario Wheat Board (OWB) a récemment remporté un contrat pour la vente de 60 000 tonnes de blé d'une valeur de 9 millions.

« C'est la première fois depuis 1977 que le Canada vend des quantités importantes de blé à l'Égypte », souligne Dana Omland, directeur du marketing à l'OWB, qui ajoute que ce pays est le plus gros acheteur de blé tendre au monde.

L'organisme égyptien GASC (General Authority for Supply Commodities) a acheté ces 60 000 tonnes de blé tendre roux au prix de 141 \$ la tonne métrique. Cet achat a été effectué sur une période de trois mois, et le blé a été expédié en septembre.

Le rôle de l'ambassade

L'ambassade du Canada a joué un rôle important dans cette transaction. Dans le passé, la GASC était réticente à acheter du blé canadien en raison de sa haute teneur en humidité, de sorte que le Canada a été incapable de vendre du blé à l'Égypte depuis trois ans. Au cours de la dernière année, les délégués commerciaux de l'ambassade se sont employés à promouvoir le blé canadien auprès de la GASC.



Du blé au pied des pyramides? C'est un mirage, bien sûr... Toutefois, la remarquable progression des ventes de blé canadien en Égypte cette année est bien réelle.

Pour calmer ses inquiétudes au sujet du blé canadien, ils ont suggéré que Dana Omland se rende en Égypte afin de rencontrer le client, de mieux comprendre ses besoins et de discuter du degré d'humidité et de la qualité. À l'issue de cette rencontre, M. Omland avait bon espoir que l'OWB pourrait vendre du blé à l'Égypte. Grâce aux expéditions de cette année, le Canada est maintenant un des gros exportateurs de blé à l'Égypte.

Renseignements : Ambassade du Canada en Égypte, tél. : (011-20-2) 791-8860, téléc. : (011-20-2) 791-8865, courriel : cairo-td@international.gc.ca, site web : www.infoexport.gc.ca/eg.

Chambre de commerce canadienne en Égypte

Les échanges entre le Canada et l'Égypte ont récemment reçu un bon coup de pouce grâce à la création de la Chambre de commerce canadienne en Égypte.

« Nous espérons que la chambre de commerce va aider à accroître les échanges commerciaux et les investissements entre l'Égypte et le Canada, ainsi qu'à renforcer nos relations culturelles », a déclaré Fayez Ezeldin, secrétaire général de la chambre de commerce.

Lors de l'inauguration, l'ambassadeur du Canada en Égypte, Philip MacKinnon, s'est réjoui de voir la chambre de commerce s'ajouter au réseau commercial bilatéral entre les deux pays et a félicité l'Égypte pour ses efforts en vue de libéraliser son économie.

« La Chambre de commerce canadienne en Égypte aura un rôle vital à jouer dans le renforcement des liens entre les milieux d'affaires canadiens et égyptiens », a souligné M. Ezeldin.

Les ventes canadiennes à l'Égypte ont augmenté de 54 % en 2005 pour atteindre un niveau record de 311 millions de dollars. Les principaux produits d'exportation étaient le charbon, le papier journal, les minerais de fer, les lentilles et les hélicoptères. La même année, les exportations égyptiennes au Canada se sont chiffrées à 148 millions, soit une baisse d'environ 30 % par rapport à 2004.

Renseignements : www.canham.org.eg.