

DE NOUVEAUX SERVICES, DES MARCHÉS EN ÉVOLUTION ET DES PROGRAMMES

(Suite de la page III)

(Pour plus d'information sur la manière de procéder pour utiliser le PPP, téléphoner à M. Don Olsen au 1-800-748-8191.)

D'autres programmes d'exportation

En tant que membre à part entière d'Équipe Commerce Canada, la CCC coordonne ses programmes d'aide aux exportateurs canadiens avec ceux d'autres agences commerciales

fédérales et provinciales, d'autres sociétés d'État et d'associations commerciales du secteur privé.

Le Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), qui travaille en étroite collaboration avec la CCC, est une source importante de renvois à la CCC. Les exportateurs qui ont eu de la difficulté à conclure une transaction outre-mer sont souvent mis en rapport avec la CCC par les délégués commerciaux du Canada pour

déterminer si les services de cette dernière peuvent rapprocher le fournisseur et le client.

Dans certains cas, le fait de combiner les services de financement et d'assurance de la Société pour l'expansion des exportation à l'aide et à la garantie d'exécution de contrat de la CCC constitue un atout de plus pour les exportateurs canadiens.

La CCC agit également pour le compte de certaines entreprises en travaillant en étroite collaboration avec divers organismes comme Industrie Canada, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), Diversification de l'économie de l'Ouest, et le Bureau fédéral de développement régional, Québec (BFDRQ), qui offrent des programmes d'aide industrielle aux exportateurs canadiens; elle est également associée à divers organismes et ministères provinciaux à vocation commerciale.

Une année sans précédent

(Suite de la page I)

quelque 11 000 emplois;

- grâce à la CCC, un nombre record de 308 fournisseurs canadiens ont réalisé de nouvelles ventes ou des modifications à leurs contrats existants — au total, plus de 1 000 entreprises canadiennes recourent actuellement à la CCC pour conclure ou parachever des transactions commerciales avec des acheteurs étrangers;
- les petites et moyennes entreprises (PME) représentaient 61 % des clients de la CCC;
- la CCC a fait des affaires avec des acheteurs de 41 pays et de 11 organismes internationaux, chiffres sans précédent;
- la CCC a signé un nombre record de 4 754 contrats et modifications, soit 40 % de plus que l'année précédente;
- la CCC a institué avec succès son Programme de paiements progressifs (PPP), qui permet aux PME d'avoir accès à de nouvelles sources commerciales de préfinancement des coûts de leurs ventes à l'exportation. Durant la première année d'existence du Programme, la CCC a négocié des contrats d'une valeur de 48 millions de \$;
- la CCC a fait un nombre record de 11 000 paiements à des exportateurs canadiens pour les contrats qu'ils avaient négociés avec son aide.

En raison de ses succès, la Corporation devrait continuer de progresser au cours des prochaines années. Elle est déterminée à adapter et à appliquer ses compétences et ses capacités spéciales pour permettre aux fournisseurs canadiens de tirer profit des débouchés de plus en plus nombreux qui s'offrent à eux sur les divers marchés d'exportation du monde, pour les aider à percer de nouveaux marchés et des marchés spéciaux, et pour leur permettre d'y faire des affaires dans de meilleures conditions.

LA CCC EST LÀ POUR AIDER

(Suite de la page IV)

les règlements en matière de contrats en vigueur chez votre client?

Si vous avez répondu « oui » à l'une ou l'autre de ces questions, n'hésitez pas à téléphoner à un des représentants régionaux de la CCC, ou à son siège social d'Ottawa (voir page VII). Les services des experts en contrats de la CCC sont conçus pour régler ces genres de difficultés que peuvent rencontrer les exportateurs sur la quasi-totalité des marchés du monde.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Une porte ouverte sur le marché de l'Amérique latine

L'EXPOCOMER de Panama accueille des acheteurs du monde

PANAMA, PANAMA — Du 5 au 10 mars 1997, des acheteurs internationaux qui visent les immenses marchés des Antilles, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud seront présents ici en grand nombre.

L'occasion est l'EXPOCOMER 97. Les entreprises canadiennes sont invitées à participer à un stand national mis sur pied par l'ambassade du Canada à San José, au Costa Rica.

Manifestation annuelle qui attire des acheteurs du monde entier, l'EXPOCOMER présente les produits d'entreprises de soins médicaux et de soins de santé, ainsi que d'entreprises engagées dans des secteurs tels que les suivants : alimentation, construction, quincaillerie, télécommunications, informatique, fournitures de bureau, textiles, pièces d'automobiles, matériel d'exploitation des mines, lampes, tapis, objets en cristal, bijoux, parfums et cosmétiques.

L'EXPOCOMER de 1996 a attiré 43 720 visiteurs en provenance de 33 pays. Les achats sur place, faits par 21 663 acheteurs, se sont élevés à un total de 76,7 millions de \$US.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur l'EXPOCOMER 97 auprès de Mme Céline Boies, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), à Ottawa; tél. : (613) 996-4149, fax : (613) 943-8806.

On peut également obtenir des renseignements auprès de M. Manuel Ruiz, ambassade du Canada, San José, Costa Rica; tél. : (011-506) 296-4149, fax : (011-506) 296-4280.

Salon financier au Koweït

KOWEÏT — On recrute principalement des services d'investissement et des sociétés immobilières pour participer au 4^e salon financier annuel du Koweït (4th Annual Kuwait Money Show) qui se tiendra dans ce pays, du 25 au 28 novembre 1996.

Les entreprises qui ne peuvent déléguer des participants pourront néanmoins faire la promotion de leurs produits et de leurs

services par le moyen de catalogues. Pour leur part, les petites et les moyennes entreprises peuvent partager les coûts d'un stand.

Communiquer avec le représentant canadien officiel du salon, M. Michel D. Lecours, Kuwait-N.A. Development, 1649 Manitou, Laval (Québec); tél. : (514) 686-9205; fax : (514) 628-5553.

Un salon de la Floride branché sur les marchés latino-américain et caraïbe

MIAMI BEACH, FLORIDE — Les entreprises canadiennes des secteurs de l'informatique et de la technologie de l'information désirent explorer les marchés latino-américain et caraïbe n'ont pas beaucoup de pas à faire.

Il leur suffit de participer à COMDEX/HispanoAmerica 96, un salon professionnel qui se déroule en Floride du 4 au 6 décembre.

Pour plus de renseignements, communiquer avec COMDEX; tél. : (617) 433-1500, fax : (617) 444-3322.

Un fabricant québécois de maisons au Japon

(Suite de la page 2)

« C'est à force d'efforts, d'acharnement et de souci du travail bien fait, tout en demeurant à la fine pointe de la technologie, » souligne M. Bonneville, « que notre entreprise est devenue le chef de file sur le marché de la maison préfabriquée au Québec, et le plus important fabricant de maisons usinées au Canada. »

De 12 employés au début, l'en-

treprise en compte plus de 100 aujourd'hui, leur nombre ne faisant que croître avec l'importance grandissante des exportations.

« D'ailleurs, » révèle M. Bonneville, « le contrat avec le Japon va engendrer 50 nouveaux emplois, autre avantage important que comportent les exportations. »

Bonneville, qui avait effectué ses

premières ventes à l'étranger aux États-Unis, est sur le point de conclure des contrats également en Allemagne, en Hongrie et en Argentine.

Pour tout renseignement sur Les Industries Bonneville, communiquer avec le président de la compagnie, M. André Bonneville, tél. : (514) 464-1001, fax : (514) 467-8120.