

Équipe Canada Atlantique retourne dans la « ville des vents »

Chicago, Illinois > Équipe Canada Atlantique (ECA), fruit d'un partenariat entre des ministères fédéraux et les quatre provinces de l'Atlantique, a organisé en octobre une mission commerciale très réussie sur le marché du grand Chicago. Cette mission fait suite à une 1^{re} mission qui s'était déroulée en avril 2005 et qui avait également remporté beaucoup de succès.



La délégation canadienne pose pour une photo de groupe lors de la 2^e mission d'Équipe Canada Atlantique à Chicago.

La mission d'octobre était dirigée par le sénateur James Cowan, le ministre des Affaires Peter Mesheau (Nouveau-Brunswick), le ministre du Développement et des Technologies Michael Currie (Île-du-Prince-Édouard), le sous-ministre adjoint du Commerce et de l'Investissement William MacKenzie (Terre-Neuve-et-Labrador) et le PDG de NS Business Inc. Stephen Lund (Nouvelle-

Écosse). Y ont participé des fonctionnaires et des représentants d'une trentaine de sociétés. Au total, 189 réunions interentreprises ont eu lieu. Le consulat général du Canada à Chicago a apporté sa collaboration tout au long de l'organisation de la mission : planification, établissement du calendrier, exécution et suivi.

Parmi les activités au programme notons des séances d'information sur le marché, des échanges avec des dirigeants américains et une table ronde sur la commercialisation des innovations, des sciences et des technologies. Selon des rapports provisoires, les entreprises participantes ont conclu des ventes, établi de bons contacts et se sont familiarisées avec les possibilités du marché. Le consulat maintiendra sa collaboration avec ECA pour faire en sorte que les entreprises de la région de l'Atlantique exploitent tous les débouchés offerts et reçoivent les services-conseils ainsi que les services d'assistance et de représentation auxquels elles ont droit.

ECA a organisé sa 1^{re} mission commerciale en 1999 et en a actuellement une dizaine à son actif, pour des ventes totales de 36 millions de dollars. Le *modus operandi* d'ECA est le suivant : organiser deux missions commerciales sur le même marché à six mois d'intervalle et organiser des visites de suivi effectuées par chacune des délégations provinciales. Le prochain marché que ciblera ECA est la Floride, en mai 2006.

Renseignements : Maurice Egan, consul adjoint et délégué commercial principal, consulat général du Canada à Chicago, courriel : maurice.egan@international.gc.ca, site Web : www.chicago.gc.ca ou www.equipecanadaatlantique.com.

Chicago - suite de la page 1

23,4 millions d'habitants et affiche un PIB de 850 milliards de dollars, que tient en équilibre un énorme secteur agricole réunissant 255 000 exploitations. Chicago est la plaque tournante des conteneurs intermodaux de l'hémisphère occidental : leur volume y est deux fois plus élevé qu'à Los Angeles et cinq fois plus élevé qu'à New York. Qui l'aurait cru?

En 2004, les exportations canadiennes à destination du grand Chicago se sont chiffrées à 35 milliards de dollars. Cet impressionnant volume des échanges est soutenu par un bon nombre de grandes entreprises canadiennes particulièrement actives sur le marché de Chicago. Le succès des PME ne doit toutefois pas être passé sous silence. En fait, si le produit ou le service est de qualité supérieure, qu'il est vendu à un prix concurrentiel et que sa fiabilité a été éprouvée, il trouvera acheteur à Chicago. Si le milieu des affaires de cette ville plurielle ne peut être qualifié d'excentrique, ses protagonistes n'en sont pas moins avertis et exigeants. Par ailleurs, les gens y sont amicaux et ont les pieds bien sur terre.

Pour de plus amples renseignements sur la façon de faire des affaires à Chicago, communiquez avec le consulat général du Canada à Chicago, tél. : (312) 616-1860, courriel : chcgo-td@international.gc.ca, site Web : www.chicago.gc.ca.

Pleins feux sur les délégués commerciaux

« Le progrès rapetisse la terre et grandit l'homme. »
— Victor Hugo

Acteurs primordiaux de Commerce international Canada, hommes et femmes de terrain, les délégués commerciaux forgent les alliances et réseaux internationaux essentiels à la prospérité économique du Canada. Qui sont-ils et comment aident-ils les entreprises canadiennes au quotidien?

Un réseau mondial de connaissances

Il y a plus de 900 délégués commerciaux répartis aux quatre coins du monde. À l'étranger, ils jouent depuis plus d'un siècle un rôle essentiel, en projetant du Canada l'image d'un pays moderne et dynamique. Au pays, d'un océan à l'autre, ils constituent un foyer de connaissances et d'expertise de premier plan, favorisant ainsi l'atteinte des objectifs internationaux du gouvernement canadien.

Un monde d'activités

Les tâches des délégués commerciaux sont aussi multiples et variées que le cadre économique toujours en mouvance dans lequel ils œuvrent. Qu'il s'agisse d'aider une petite entreprise à évaluer le potentiel d'un marché en particulier, une grande société à se trouver des partenaires étrangers, un investisseur à repérer des contacts locaux ou encore de contribuer au bon déroulement de négociations en vue de la conclusion d'un accord commercial multilatéral, les délégués commerciaux sont toujours prêts à intervenir. Leur créativité, leur esprit d'innovation et leur souci de l'excellence sont quotidiennement mis à contribution dans un milieu dynamique et exigeant qui demande une grande faculté d'adaptation.

Le journal d'un délégué commercial

Voici quelques extraits d'une journée-type d'un délégué commercial, telle que décrite par un délégué commercial principal.

- 8 h : Cérémonie d'ouverture d'une exposition. Il s'agit de l'occasion idéale pour créer des réseaux avec les représentants politiques et commerciaux locaux.
- 9 h 30 : De retour au bureau, recherche d'information sur une entreprise locale, faisant suite à la demande d'un exportateur canadien.
- 10 h 30 : Discussion sur notre visite à un salon commercial international et sur les occasions qui en

découleront pour les entreprises canadiennes. Seconde discussion quant à une mission commerciale d'entreprises locales partant vers l'Ontario et le Québec, organisée avec diverses autorités provinciales canadiennes.

- 13 h : Avec nos confrères d'autres pays, préparation d'une visite d'information conjointe dans une province du pays hôte.
- 14 h 30 : Suite apportée à des demandes d'information commerciale. Parmi elles, une demande sur les exportations de logiciels informatiques dans le pays, reçue par le biais du Délégué commercial virtuel, et une firme locale s'enquérant des contingents à l'exportation de vêtements au Canada.
- 16 h : Concertation avec un comité de promotion du commerce local quant à l'embauche d'un stagiaire canadien.
- 16 h 45 : Rencontre avec les représentants d'une entreprise canadienne en voyage d'affaires. Suivi de leur plan d'exportation, préparation de rencontres avec des acheteurs locaux.
- 17 h 50 : Dernier tour des bureaux avant de partir à une réception donnée en l'honneur d'une mission commerciale canadienne dans le pays, qui sera le clou d'une journée bien remplie!

À toute heure, en tout lieu, à votre service

Dans ce monde où les pays sont de plus en plus interdépendants, les délégués commerciaux servent de guide aux Canadiens désireux de s'attaquer à un marché mondial complexe et en rapide évolution. Ils font le pont entre la culture et l'expertise des entreprises canadiennes et leurs pendants à l'étranger. À toute heure, quelque part dans le monde, un délégué commercial met en œuvre ce qui lui tient le plus à cœur : le maintien et l'accroissement de la prospérité économique canadienne.

Pour rencontrer les délégués commerciaux par l'intermédiaire de votre délégué commercial virtuel, rendez-vous à

www.infoexport.gc.ca