

Ouverture d'une voie EXPRES au poste frontalier Québec-New York

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et la U.S. Customs and Border Protection (CBP) ont annoncé l'ouverture d'une voie en direction sud réservée au programme Expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) au poste frontalier de Saint-Bernard-de-Lacolle (Québec)/Champlain (New York), le 18 avril 2004. Les véhicules accrédités auprès d'EXPRES qui entrent au Canada continueront à utiliser les voies existantes. EXPRES est une initiative bilatérale canado-américaine conçue pour assurer la sécurité des Canadiens et des Américains, tout en favorisant leur prospérité économique.

« Le programme EXPRES est un excellent exemple de collaboration entre le gouvernement et le secteur privé ayant pour mandat d'assurer la sécurité de l'économie canadienne, a déclaré Anne

McLellan, vice-première ministre et ministre de la Sécurité publique et de la Protection civile. »

« EXPRES est l'une de nos initiatives visant à créer une frontière intelligente. Ce programme rehausse la sécurité, tout en augmentant la rapidité et l'efficacité du passage des marchandises à la frontière, a affirmé Robert C. Bonner, commissaire de la CBP. Les partenaires d'EXPRES assurent la sécurité de leurs chaînes d'approvisionnement afin de protéger leurs expéditions contre le terrorisme. Ils sont récompensés par le traitement accéléré de leurs expéditions et l'accès à une voie réservée EXPRES. »

En élaborant le programme EXPRES, le Canada et les États-Unis ont harmonisé au mieux leurs procédures de dédouanement des expéditions commerciales à la frontière. Cette initiative favorise l'expédition rapide et sécuritaire des marchandises selon des principes de gestion du risque communs, la sécurité des chaînes d'approvisionnement, la formation de

partenariats avec les membres de l'industrie et le perfectionnement de la technologie de pointe destinée à améliorer l'efficacité du contrôle et du dédouanement des expéditions commerciales à la frontière canado-américaine.

Quelque 1 300 camions franchissent la frontière quotidiennement au poste de Champlain en provenance du Canada. Les heures d'ouverture de la voie EXPRES à ce poste coïncident avec les heures de grande circulation.

Créée en décembre 2003, l'ASFC a pour mandat d'optimiser l'efficacité des intervenants frontaliers du Canada (www.asfc-cbsa.gc.ca/expres).

La CBP relève du U.S. Department of Homeland Security et est responsable de la protection des frontières. Cet organisme regroupe les inspecteurs des douanes, de l'immigration et de l'agriculture ainsi que la patrouille frontalière en un seul organisme frontalier pour les États-Unis (www.cbp.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/fast/us_canada). ✪

Promotion de l'investissement auprès des Californiens à l'aide de l'étude de KPMG

L'édition 2004 de l'étude de KPMG intitulée *Choix concurrentiels : Guide à l'intention des PDG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale* a été présentée aux clients et aux contacts clés des milieux commerciaux, universitaires et médiatiques à nos postes consulaires de la Silicon Valley, de Los Angeles et de San Diego. À San Francisco, plusieurs associations ont contribué au succès de l'événement, notamment la Leading Edge British Columbia, The Biotechnology Roundtable, The Harvard Business School Association of Northern California, le Silicon Valley Manufacturing Group et la Silicon Valley Association of Startup Entrepreneurs. Nos partenaires du sud étaient la San Diego Regional Chamber of Commerce et The Los Angeles Regional Technology



Zulfi Sadeque, consul et délégué commercial (investissement), fait valoir l'étude de KPMG à Los Angeles sous l'œil attentif de Glenn Mair, co-auteur.

Association. Une délégation de cadres de la World Presidents' Organization, dirigée par Paul Hill du Hill Group de Regina en Saskatchewan, a aussi participé au lancement de l'étude à Los Angeles. ✪

Éditrice en chef : **Yen Le**
 Rédacteurs : **Michael Mancini**
Jean-Philippe Dumas

Tirage : **55 000**
 Téléphone : **(613) 992-7114**
 Télécopieur : **(613) 992-5791**
 Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
 Site Web : **www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution sur un site web nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

Pour toute information, veuillez contacter :
 CanadExport, Direction des services de communication de Commerce international Canada, 125, promenade Van Horne, Ottawa, Ont. K1A 0G2
 Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS



Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel, clé du succès sur vos marchés d'exportation!

Des exportateurs canadiens d'expérience possédant le secret de la réussite sur les marchés étrangers nous ont donné quelques conseils sur la façon d'éviter les problèmes fréquents de l'exportation...

... tels que négliger d'effectuer des visites personnelles. Voilà une des erreurs que les exportateurs commettent le plus souvent.

Les appels téléphoniques, les télécopies et les courriels sont parfaits pour prendre contact et assurer le suivi, mais rien ne remplace une rencontre en personne avec vos partenaires commerciaux. En fait, il s'agit de la meilleure manière d'établir des relations d'affaires à l'étranger. Mais par où commencer?

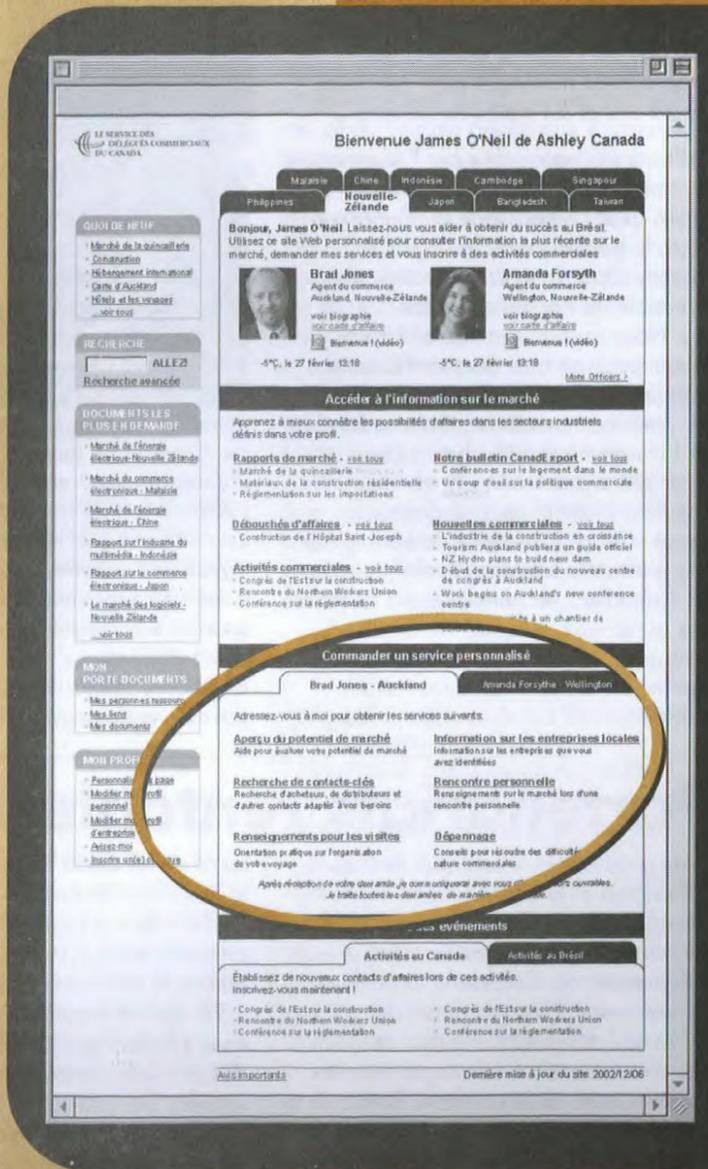
Votre première étape devrait être une visite à votre délégué commercial virtuel. Utilisez ce service pour obtenir de l'information sur votre marché cible et demander une **Recherche de contacts clés** au délégué commercial local. Puis, lorsque vous êtes prêt à rencontrer vos partenaires commerciaux potentiels, faites appel à votre délégué commercial virtuel pour obtenir des **Renseignements pour les visites**. Le délégué commercial affecté à votre marché cible vous fournira des conseils pratiques concernant la date appropriée de votre visite et l'organisation de votre voyage.

De plus, si vous faites part de votre visite au délégué commercial au moins deux semaines à l'avance, il pourra arranger une **Rencontre personnelle**. Ainsi, vous et votre délégué commercial pourrez discuter des derniers développements enregistrés sur le marché et de vos besoins futurs.

Allez-y. Rencontrez vos partenaires commerciaux.

Ayez recours à votre délégué commercial virtuel pour vous aider à planifier votre voyage et pour organiser une rencontre personnelle avec l'un de nos délégués commerciaux.

Inscrivez-vous dès maintenant à l'adresse www.infoexport.gc.ca et découvrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes l'ont déjà fait!



LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez :