

## EXPORTER avec confiance

Plus que jamais, se lancer sur les marchés mondiaux est une option attrayante pour les entreprises canadiennes. Or, si l'exportation peut faire prospérer votre entreprise, elle n'est toutefois pas sans comporter de risques. Et le plus important de ces risques est que vous pourriez ne pas être payée. Mais heureusement, Exportation et développement Canada (EDC) est là pour vous aider. EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Elle fournit des services de financement du commerce extérieur et d'assurance aux exportateurs et aux investisseurs canadiens (dont 90 % sont des PME). Vous pouvez recourir à l'éventail de ses services financiers pour étendre vos activités tout en étant sûr d'être payée.

### Votre entreprise et EDC

EDC a aidé un nombre incalculable de petits exportateurs à prendre de l'expansion sur les marchés mondiaux — parfois même à leur grande surprise. Voici seulement quelques-uns des services spécialisés qu'EDC offre aux petites entreprises et qui leur donnent plus de poids et de confiance pour atteindre de nouveaux sommets en matière de commerce extérieur.

- **Assurance-crédit.** Ce type d'assurance protège vos ventes à crédit à court terme contre le défaut de paiement de vos acheteurs — la couverture allant jusqu'à 90 % de la perte. En outre, votre banque vous accordera souvent un prêt en prenant en garantie vos créances assurées par EDC, ce qui vous laissera un fonds de roulement mieux garni.

- **Garantie générale sur les créances.** Ce service permet aux exportateurs dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 10 millions de dollars d'obtenir du financement supplémentaire sous forme de ligne de crédit — pouvant aller jusqu'à 500 000 \$ — auprès de l'une des neuf institutions financières participantes. EDC prend en garantie vos créances à l'étranger.
- **Vérif-Export et Protexport.** Ces deux services en ligne permettent aux exportateurs de vérifier le crédit de leurs acheteurs potentiels et d'obtenir de l'assurance pour une transaction en particulier. Grâce à la base internationale de données d'EDC sur 64 millions d'entreprises, Vérif-Export permet aux clients de vérifier si les ventes d'un acheteur potentiel sont assurables. Si c'est le cas, Protexport soumet immédiatement une proposition d'assurance d'EDC.
- **Prêts directs à des acheteurs étrangers.** Ce service permet de transformer une vente à crédit en une vente au comptant pour l'exportateur canadien. Si vous vendez des biens d'équipement et des services connexes, EDC peut offrir du financement à moyen et à long terme à votre acheteur étranger. Cependant, l'argent ne quitte jamais le Canada. EDC paie l'exportateur canadien, tout en assumant les risques de non-remboursement par l'acheteur étranger.



Pour obtenir plus de renseignements, appelez la ligne directe d'EDC : **1 (866) 857-6031** ou visitez le site Web à l'adresse **www.edc.ca**

## POUR BIEN VOYAGER, voyez ces ressources.

Il arrive parfois que des craintes touchant leur sécurité personnelle empêchent des femmes d'affaires de voyager et d'explorer les marchés internationaux. Cependant, il y a de nombreuses ressources utiles donnant des conseils sur la manière de voyager de façon pratique, sûre et confortable, de sorte que l'on puisse concentrer ses efforts sur les objectifs visés en matière de commercialisation à l'étranger. Assurez-vous de consulter les sources qui suivent, particulièrement utiles pour les femmes qui voyagent.

- **www.infoexport.gc.ca/businesswomen/exportlibrary/femaletravel-f.asp**  
Ce site offre des renseignements généraux — depuis les moyens de réduire le choc culturel jusqu'à des conseils de sécurité — tirés de la publication intitulée *Voyager au féminin — Conseils pour la femme qui voyage*, laquelle a été préparée par la conseillère en voyages Evelyn Hannon, qui exploite aussi le site Web très visité **journeywoman.com**

- **www.voyage.gc.ca/destinations/menu\_f.htm**  
Ce site offre des Conseils aux voyageurs pour les pays étrangers et mentionne les avertissements en vigueur pour certaines destinations. La page d'accueil contient des liens avec les rapports sur les pays et offre une section intitulée ATTENTION! qui indique les destinations caractérisées par un taux de criminalité élevé ou l'instabilité politique. Les Conseils aux voyageurs, qui donnent des renseignements sur la sécurité, les questions de santé et les conditions d'entrée pour plus de 220 destinations peuvent aussi être obtenus **par téléphone** : 1 (800) 267-6788 ou (613) 944-6788 **ou par télécopieur** 1 (800) 575-2500 ou (613) 944-2500 On peut obtenir les renseignements 24 heures sur 24, 365 jours par an.
- **www.SanteVoyage.gc.ca**  
Le Programme de médecine des voyages de Santé Canada donne des renseignements sur la santé spécialement conçus pour les Canadiens qui envisagent de voyager à l'étranger.

## Un guichet unique pour vos exportations

Le site Les femmes d'affaires et le commerce du MAECI a une nouvelle allure. Il renferme de l'information visant à répondre aux besoins spécifiques des dirigeantes de PME et à les aider. Vous pouvez le visiter à l'adresse : **www.infoexport.gc.ca/BusinessWomen/index-F.asp**

Adapté aux besoins des entreprises qui veulent commencer à exporter ou améliorer leurs résultats à

l'exportation, ce site présente des conseils pratiques d'exportatrices chevronnées, des avis annonçant des événements commerciaux et des occasions d'affaires. Il contient également des liens vers des contacts clés au sein d'associations canadiennes et étrangères, des organismes d'aide publics et des institutions financières.



## Des FEMMES qui foncent

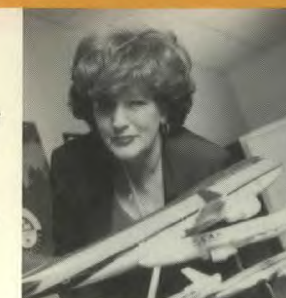
L'un des principaux obstacles que doivent surmonter les femmes qui veulent entrer sur le marché mondial est probablement la peur de l'inconnu. Cependant, il y a des pionnières qui y sont parvenues et qui depuis font le tour du monde. Elles ont fait augmenter leurs ventes et élargi leurs horizons comme jamais auparavant. Lisez ce qui suit pour en savoir plus sur ces femmes audacieuses et sur les produits et services non traditionnels qu'elles offrent dans des marchés lointains.

... Fervente promotrice de la micro-entreprise et des entreprises à domicile, **Barbara Mowat**, présidente d'Impact Communications Ltd., d'Abbotsford, en Colombie-Britannique, et fondatrice de Uniquely Canada, est sortie des sentiers battus depuis un an et s'est rendue dans des pays comme la Slovaquie, le Maroc, le Brunei et la Thaïlande pour faire connaître le programme **Uniquely Canada**. Ce programme novateur de développement commercial aide les producteurs d'articles-cadeaux et les micro-entreprises à percer sur les marchés de gros et à bénéficier des débouchés commerciaux sur le marché mondial. Renseignements : **www.uniquelycanada.com**

... **Shannon Byrne**, présidente et directrice générale de **Paradata Systems Inc.**, entreprise qui a des bureaux à Vancouver, à Whistler, à Toronto et à Zurich, a voyagé aux États-Unis, en Europe de l'Ouest, en Chine et à Singapour pour promouvoir et vendre aux institutions financières et à leurs clients partout dans le monde des systèmes intégrés de paiement à l'échelle internationale. Elle a participé à une tournée de conférences en Chine en novembre 2001 pour parler du marché nord-américain et européen du commerce électronique avec les représentants de grandes institutions et entreprises du secteur financier. Renseignements : **www.paradata.com**

... Située à Toronto, l'entreprise de **Jodi Weisleder**, **Jodi International Ltd.**, confectionne dans de fins tissus importés des tailleurs coquets, sexy ou classiques pour les élégantes soucieuses de la mode. Elle a réussi à entrer sur le marché d'Israël et sur celui de la Belgique et elle présente ses collections à Paris deux fois par an. Renseignements : **www.jodicollections.com**

... À l'occasion d'une rapide visite de trois jours à Téhéran l'an dernier, **Laraine Kaminsky**, propriétaire et présidente de la firme de consultation d'Ottawa **MALKAM Cross-Cultural Training**, a animé deux séminaires sur le mentorat, les activités commerciales interculturelles et la constitution de réseaux. Ayant parcouru un itinéraire de plus de 20 000 kilomètres pendant ces trois jours, Laraine a depuis travaillé en Italie, en Angleterre et aux Pays-Bas dans le cadre de contrats obtenus pendant cette visite. Renseignements : **www.malkam.com**



Danielle Medina, de **Medina Foods Inc.**, se déplace continuellement pour exporter vers les destinations étrangères les plus éloignées.

... **Danielle Medina**, de **Medina Foods Inc.**, société de Montréal, est présente dans 95 aéroports situés partout dans le monde : Amérique du Nord, Amérique du Sud, Antilles, Afrique, Asie, Moyen-Orient et Europe. Sa société de services, qui a maintenant 21 ans, est spécialisée dans la vérification de services de traiteur et dans le contrôle de la qualité des aliments pour des compagnies aériennes telles qu'Air Canada, KLM et Northwest Airlines. Renseignements : **www.medinainternational.com**

... **Chips Klein**, présidente de **Chipco Canada Inc.**, de Toronto, voyage en Russie et en Ukraine pour développer des technologies pour les marchés de l'Amérique du Nord et donne de la formation dans diverses organisations sur des sujets comme les communications, les pratiques commerciales et la sensibilisation aux différences entre les sexes. La firme Chipco facilite le transfert, vers l'Ukraine et la Russie, de technologies qui donnent aux entreprises de ces pays la possibilité de fabriquer des produits métallurgiques semi-finis dont la fabrication est achevée au Canada et aux États-Unis. Une partie de la production canadienne est réexportée aux États-Unis. Renseignements : **c.klein@utoronto.ca**

... Éditrice de livre éducatifs, **Ginette Tremblay**, présidente de la société **Les Éditions Artichaut Inc.**, située à Rimouski, au Québec, a pris des moyens audacieux pour entrer sur le marché international. Après avoir connu une réussite éclatante au Canada, la société exporte maintenant en France, en Belgique, en Suisse et au Sénégal ses publications éducatives très prisées. Renseignements : **www.artichaut.ca**

... Propriétaire de la société **Jellet Biotek Ltd.**, de Dartmouth (N.-É.), qui met au point et fabrique des trousses de diagnostic rapide servant à détecter les toxines dans les crustacés et coquillages —, **M<sup>me</sup> Joanne Jellett** a effectué de nombreux voyages inhabituels. Son approche concrète pour la création d'une entreprise devenue un leader mondial dans le développement de trousses de diagnostic novatrices, qui permettent de remplacer les essais sur des animaux vivants, l'a menée des Philippines jusqu'à l'île Kodiak, en Alaska. La société Jellet Biotek exporte ses produits aux États-Unis, au Chili, au Japon, à Singapour, à Hong Kong, en Chine, en Inde, au Vietnam, en Europe, au Royaume-Uni, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Renseignements : **www.jellettbiotek.ca**

## Posez immédiatement votre candidature aux prix d'excellence à l'exportation canadienne

Qui est admissible? Toutes les sociétés ou filiales établies au Canada qui exportent leurs produits ou services depuis au moins trois ans peuvent poser leur candidature. Pour choisir les finalistes et les lauréats, le comité de sélection tient compte des réalisations des sociétés dans des domaines tels que : l'augmentation importante des ventes à l'exportation au cours des trois dernières années financières; l'introduction réussie de nouveaux produits ou services sur les marchés étrangers; le succès dans le développement de nouveaux marchés; l'importance du contenu canadien, la gamme de marchés, le maintien sur les marchés face à une forte concurrence étrangère; le rapport entre le chiffre de ventes d'exportation et le chiffre de ventes totales; le caractère unique du produit ou du service ainsi que la recherche et le développement menant à l'augmentation des exportations.

Comment faire pour poser votre candidature? Les entreprises sont invitées à poser leur candidature par courriel. Elles trouveront les formulaires et la marche à suivre sur le site Web consacré aux Prix d'excellence à l'exportation canadienne, à **www.infoexport.gc.ca/awards-prix**.

L'ÉCHÉANCE FIXÉE POUR LA RÉCEPTION DES CANDIDATURES EST LE 31 MARS 2002.

Pour de plus amples informations, communiquer avec **Lucille Latremouille-Dyet**, tél. : (613) 944-2395, courriel : **lucille.latremouille-dyet@dfait-maeci.gc.ca**