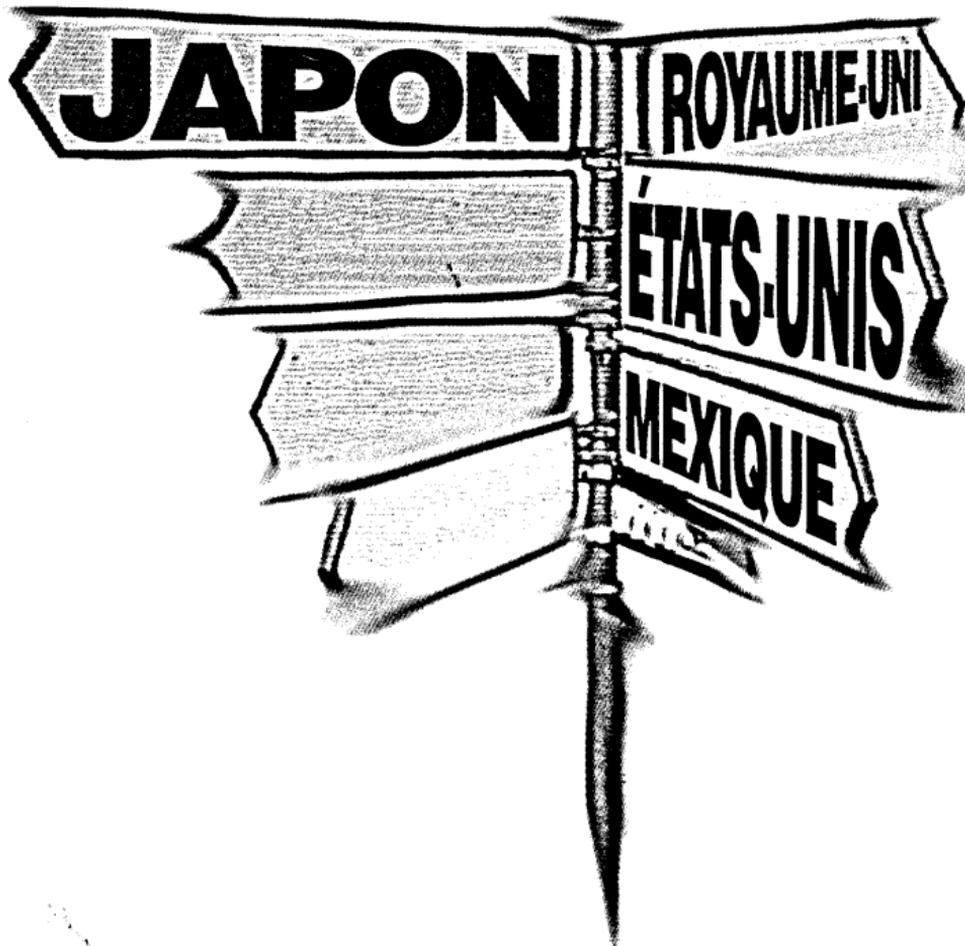


stor
CA1
EA
95T57
FRE

DIX GRANDS PROGRAMMES D'AIDE À L'EXPORTATION



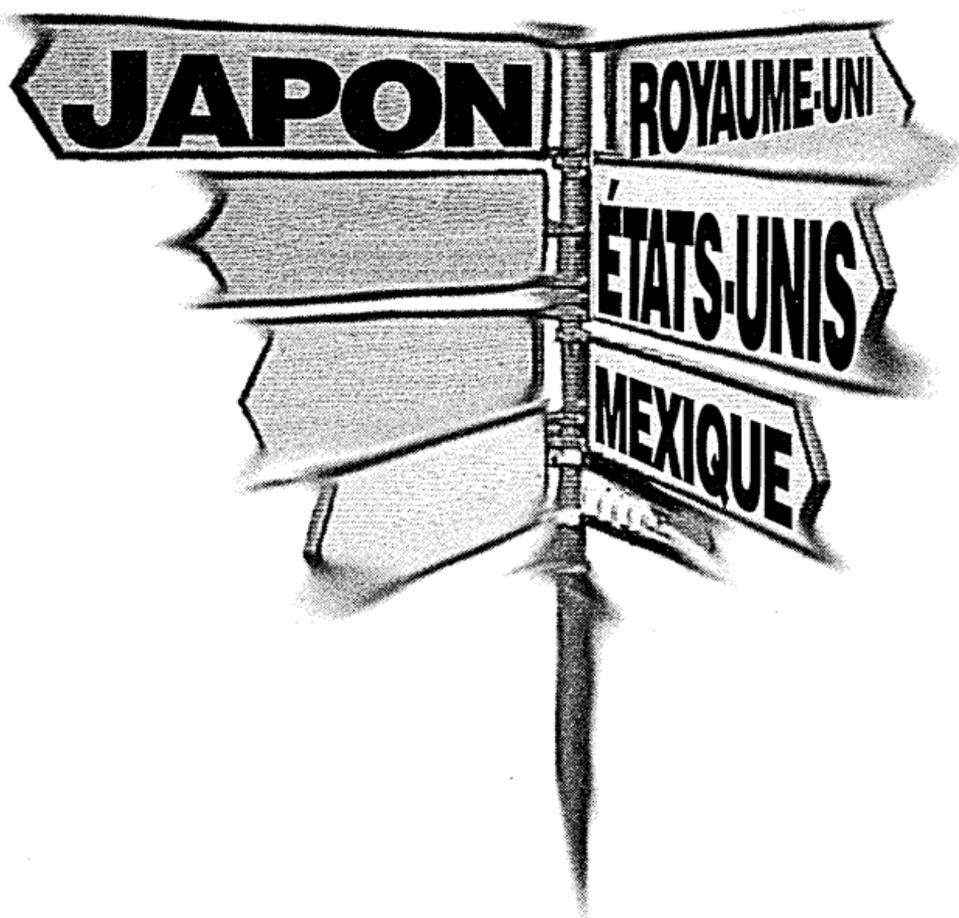
Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

16-2693537(F)

**CARNET DE ROUTE
POUR
L'EXPORTATION
ET LE
FINANCEMENT
DES
EXPORTATIONS**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

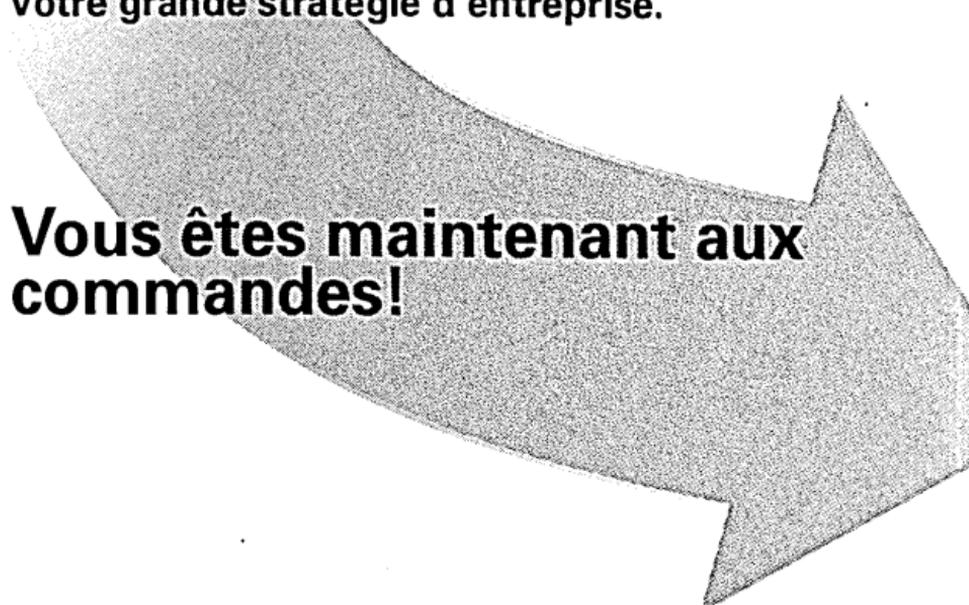
POUR VOUS AIDER À RÉUSSIR

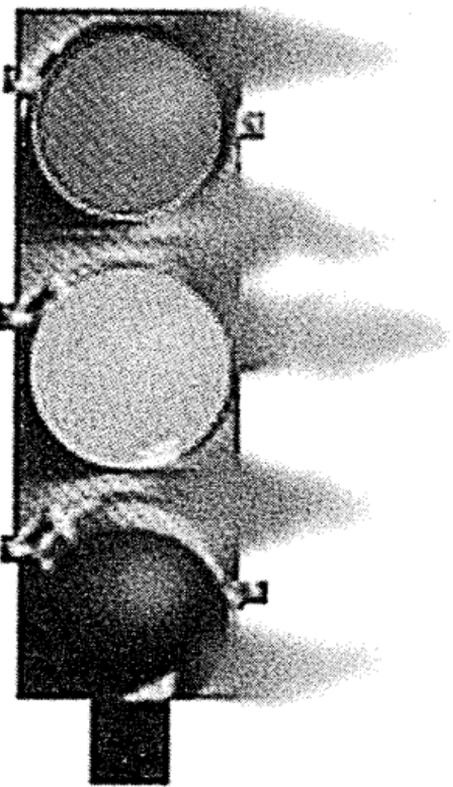
L'entreprise qui se prépare à exporter doit souvent tenir compte d'une foule de facteurs et de détails fort différents de ceux qui s'appliquent à ses opérations sur le marché national. Le Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations vous indique qui pourra répondre à vos questions sur l'exportation.

Ce Carnet de route est un projet innovateur réalisé conjointement par le gouvernement du Canada et les institutions financières. Les sources d'information qui y sont mentionnées sont généralement limitées au secteur public et aux institutions financières, mais il existe nombre d'associations industrielles et d'organisations commerciales qui peuvent aider les exportateurs.

Les personnes-ressources mentionnées dans le Carnet de route peuvent vous aider à planifier vos exportations, à trouver des acheteurs étrangers, à gérer vos risques d'exportation et à financer vos activités de vente à l'étranger. Ces personnes pourront surtout vous être utiles lorsque vous aurez déterminé la place de l'exportation dans votre grande stratégie d'entreprise.

Vous êtes maintenant aux commandes!





JE VEUX EXPORTER

Je pense que mon produit ou service a un bon potentiel d'exportation, mais je ne sais vraiment pas par où commencer. J'aimerais aussi savoir si je suis prêt à exporter. Qui peut me fournir du matériel de formation ou d'éducation à l'exportation?

- **L'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)**
- **Les centres canadiens des services aux entreprises**
- **Les responsables provinciaux du commerce tels que désignés par les centres canadiens des services aux entreprises**
- **La Banque fédérale de développement**
- **Le Forum pour la formation en commerce international (FITT Inc.)**
- **L'Association des exportateurs canadiens**

Où puis-je trouver un glossaire de termes du commerce et de l'exportation?

- **À l'InfoCentre du MAECI**
- **Dans les publications offertes par mon institution financière**

COMMENT PUIS-JE TROUVER DES

ACHETEURS ÉTRANGERS?

Où puis-je obtenir de l'information pour identifier les marchés d'exportation potentiels et pour faciliter mon étude de marché?

Qui peut m'aider à évaluer le potentiel de vente de mon produit ou service en fonction de ses applications, de ses avantages, de ses utilisateurs, de la concurrence et du prix?

Qui peut m'aider à déterminer s'il y a des obstacles à l'introduction de mon produit ou service sur mon marché cible?

Qui peut me dire ce que je dois savoir des aspects culturels, politiques et économiques de mon marché cible?

Qui peut m'aider à décider si je devrais promouvoir mon produit ou service en participant à des foires et missions commerciales à l'étranger?

COMMENT DOIS-JE

ME PRÉPARER À L'EXPORTATION?

Qui peut m'aider à trouver comment vendre mon produit ou service sur mon marché cible?

Qui peut m'aider à trouver comment adapter mon produit ou service aux marchés cibles que j'ai choisis?

Qui peut me conseiller sur les modalités de vente dans un marché donné, par exemple en termes de paiement et de devises?

Qui puis-je contacter afin d'obtenir des conseils pratiques et de l'aide pour préparer des soumissions et négocier de meilleures modalités contractuelles?

Qui peut m'aider à trouver des experts en logistique du commerce international, par exemple pour le transport, l'expédition, l'assurance et la documentation douanière?

Qui peut m'aider à trouver un partenaire, agent ou distributeur étranger pour m'appuyer dans mon marché cible?

Qui peut m'aider à trouver des services juridiques et comptables dans mon marché cible?

COMMENT PUIS-JE

FINANCER MES EXPORTATIONS

Où puis-je obtenir de l'information sur la solvabilité de mon acheteur étranger?

Qui peut m'aider à trouver le capital de roulement additionnel dont je pourrais avoir besoin pour lancer mon entreprise sur les marchés étrangers?

Qui peut m'aider si mon acheteur a besoin d'un financement?

Qui peut m'assurer contre les risques commerciaux et politiques de non-paiement?

Qui peut m'aider à réduire mes risques de change?

Qui peut m'aider à financer mes créances sur l'étranger?

ET GÉRER LES RISQUES?

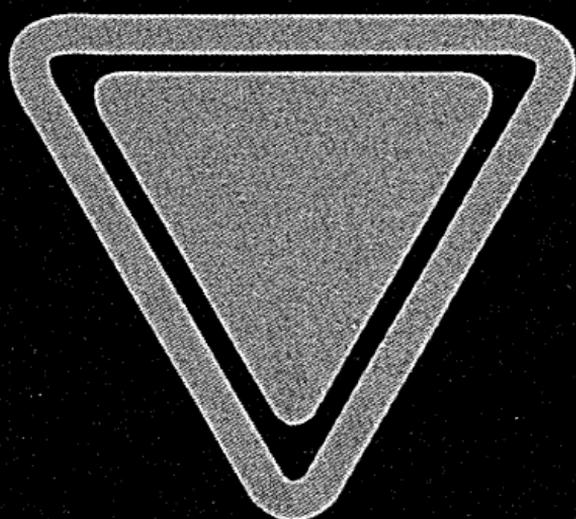
Qui peut m'aider lorsque je dois fournir un cautionnement ou une garantie d'exécution?

- À l'InfoCentre du MAECI, dans les centres canadiens des services aux entreprises et à la Banque fédérale de développement
 - Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé
 - Les centres canadiens de commerce international
 - L'InfoCentre du MAECI et les centres canadiens de commerce international
 - Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé
-

- L'InfoCentre du MAECI et les centres canadiens de commerce international
- Les centres canadiens de commerce international

- Mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations
 - La Corporation commerciale canadienne
 - Les centres canadiens de commerce international
 - Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé ainsi que mon institution financière
 - Mon institution financière ainsi que les délégués commerciaux du Canada à l'étranger vers lesquels les centres canadiens de commerce international m'auront dirigé
-

- À mon institution financière
 - Mon institution financière et la Banque fédérale de développement
 - Mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations
 - La Société pour l'expansion des exportations
 - Mon institution financière
 - Mon institution financière et la Banque fédérale de développement, avec une assurance de la Société pour l'expansion des exportations
 - Mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations
-



LES PIÈGES QUE JE DEVRAIS ÉVITER

- Traiter les ventes internationales comme des ventes nationales
- Sous-estimer le temps et les ressources nécessaires pour conclure un contrat avec l'étranger
- Coter mon prix dans la mauvaise monnaie
- Établir mon prix à l'exportation en omettant d'y inclure les droits de douane et les taxes et d'autres coûts fort importants comme les frais de transport et d'assurance
- Négliger de consulter mon institution financière et la Société pour l'expansion des exportations avant d'engager mes négociations commerciales

Institutions financières

Banque ABN-AMRO du Canada
416-367-0850

Banque Barclays du Canada
416-359-8029

Banque d'Amérique du Canada
416-863-5400

Banque de Montréal
514-877-9456

Banque Hongkong du Canada
514-875-8790

Banque Nationale de Paris (Canada)
514-285-6000

Banque Nationale du Canada
1-800-269-1350

Banque National Westminster du Canada
416-865-0170

Banque Nazionale del Lavoro du Canada
905-850-2425

Banque Royale du Canada
1-800-263-9191

Banque Standard Chartered du Canada
416-363-8521

Banque Toronto Dominion
Le Bureau de Service à la Clientèle
1-800-561-7111

CIBC
CIBC Financement du Commerce Extérieur
514-876-2333

Citibanque Canada
416-947-4180

La Banque de Nouvelle-Écosse
"Contactez les services internationaux locaux de la Banque"

Le Mouvement des Caisses Desjardins
1-800-508-2874

Vous souhaitez peut-être contacter d'autres banques ou institutions financières non listées ci-dessus concernant leurs services de financement des exportations.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est le principal ministère fédéral chargé de promouvoir le commerce international et les exportations du Canada. Son InfoCentre est un service d'information et de consultation offert aux exportateurs canadiens et aux sociétés intéressées par les marchés étrangers. Ses agents d'information peuvent vous conseiller sur toute la gamme des publications, programmes et services du MAECI. Ils peuvent aussi vous diriger vers les sources d'information offertes par d'autres ministères et organismes fédéraux. Les délégués commerciaux du Canada affectés aux divisions commerciales de nos ambassades à l'étranger sont des agents du MAECI.

InfoCentre (Ottawa)

*Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
1-800-267-8376*

Tél. : (613) 944-4000

Télécop. : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Centres de commerce international (CCI)

Les centres de commerce international implantés dans les diverses régions du pays aident les exportateurs novices et expérimentés à tirer avantage des marchés étrangers. Les agents des CCI offrent une large gamme de services liés au commerce, fournissent de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés, donnent des conseils personnalisés sur l'exportation et assurent la liaison avec les délégués commerciaux du Canada à l'étranger.

Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Tél. : (604) 666-0434

Télécop. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél. : (403) 495-2944

Télécop. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Tél. : (403) 292-6660

Télécop. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél. : (306) 975-5315

Télécop. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)
Tél. : (204) 983-6531
Télécop. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)
Tél. : (416) 973-5053
Télécop. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)
1-800-322-4636
Tél. : (514) 496-4636
Télécop. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)
Tél. : (506) 851-6452
Télécop. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)
Tél. : (902) 426-7540
Télécop. : (902) 426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
Tél. : (902) 566-7400
Télécop. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)
Tél. : (709) 772-5511
Télécop. : (709) 772-2373

Centres canadiens des services aux entreprises (CCSE)

Un réseau de centres canadiens des services aux entreprises (CCSE) a été établi au pays afin de fournir aux entreprises un point de contact unique pour leurs demandes de renseignements concernant les programmes et services des gouvernements fédéral et provinciaux. En fournissant de l'information sur une large gamme de questions qui intéressent les gens d'affaires, les CCSE servent de centres de ressources pour les entreprises en répondant directement à leurs questions ou en les orientant vers d'autres services des secteurs public ou privé.

Centre des services aux entreprises/Colombie-Britannique
(Vancouver)

1-800-667-2272
Tél. : (604) 775-5525
Télécop. : (604) 775-5520
FaxBack : (604) 775-5515

Centre des services aux entreprises (Edmonton)

1-800-563-9926

Tél. : (403) 495-6800

Télécop. : (403) 495-7725

Centre des services aux entreprises/Saskatchewan (Saskatoon)

1-800-667-4374

Tél. : (306) 956-2323

Télécop. : (306) 975-2328

FaxBack : (306) 956-2310

FaxBack : 1-800-667-9433

Centre des services aux entreprises (Winnipeg)

1-800-665-2019

Tél. : (204) 984-2272

Télécop. : (204) 983-2197

FaxBack : (204) 984-5527

FaxBack : 1-800-665-9386

Centre des services aux entreprises/Ontario (Toronto)

1-800-567-2345

Tél. : (416) 954-4636

Télécop. : (416) 954-8597

FaxBack : (416) 954-8555

(Ouverture prévue pour l'automne 1994)

Info Entrepreneurs (Montréal)

1-800-322-4636

Tél. : (514) 496-4636

Télécop. : (514) 496-5934

Info-Fax : (514) 496-4010

Info-Fax : 1-800-322-4010

*Centre des services aux entreprises/Nouveau-Brunswick
(Frédéricton)*

1-800-668-1010

Tél. : (506) 444-6140

Télécop. : (506) 444-6172

FaxBack : (506) 444-6169

*Centre des services aux entreprises/Île-du-Prince-Édouard
(Charlottetown)*

1-800-668-1010

Tél. : (902) 368-0771

Télécop. : (902) 566-7098

FaxBack : (902) 566-7098

FaxBack : 1-800-401-3201

Centre des services aux entreprises/Nouvelle-Écosse (Halifax)

1-800-668-1010

Tél. : (902) 426-8604

Télécop. : (902) 426-6530

FaxBack : (902) 426-3201

FaxBack : 1-800-401-3201

Centre des services aux entreprises (St. John's)

1-800-668-1010

Tél. : (709) 772-6022

Télécop. : (709) 772-6090

FaxBack : (709) 772-6030

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de services financiers. La SEE fournit des services de gestion des risques — notamment une assurance, un financement et une garantie — pour appuyer les exportateurs et leurs clients étrangers. La SEE gère quatre grandes catégories de programmes : assurance-crédit à l'exportation, garanties et assurance liées à la bonne exécution, assurance-investissement étranger et financement des exportations pour les acheteurs étrangers de biens et de services canadiens.

▼ *Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon/Bureau régional)*

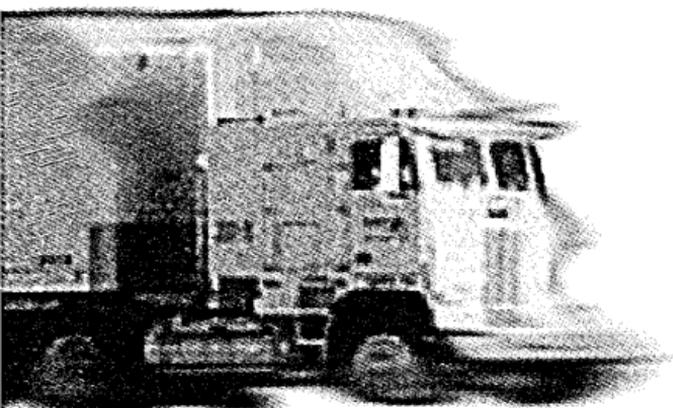
Tél. : (604) 666-6234

Télécop. : (604) 666-7550

Calgary (Alberta et Territoires du Nord-Ouest/Bureau de district)

Tél. : (403) 292-6898

Télécop. : (403) 292-6902



Winnipeg (Manitoba et Saskatchewan/Bureau de district)
Tél. : (204) 983-5114
Télécop. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario/Bureau régional)
Tél. : (416) 973-6211
Télécop. : (416) 862-1267

London (Bureau de district)
Tél. : (519) 645-5828
Télécop. : (519) 645-5580

Ottawa (Bureau de district)
Tél. : (613) 598-2992
Télécop. : (613) 598-3098

Montréal (Québec/Bureau régional)
Tél. : (514) 283-3013
Télécop. : (514) 878-9891

Halifax (Maritimes/Bureau régional)
Tél. : (902) 429-0426
Télécop. : (902) 423-0881

Banque fédérale de développement (BFD)

À titre de société d'État, la Banque fédérale de développement (BFD) favorise la création et le développement de petites et moyennes entreprises par le financement spécialisé d'opérations commercialement viables. La BFD peut fournir des prêts à terme, des prêts risqués et du capital de risque, ainsi qu'une large gamme de services de planification, d'orientation et de formation à l'appui de l'exportation.

▼ Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon/Bureau régional)
Tél. : (604) 666-7800
Télécop. : (604) 666-5872

Winnipeg (Prairies et Grand Nord/Bureau régional)
Tél. : (204) 983-7811
Télécop. : (204) 983-8522

Toronto (Ontario/Bureau régional)
Tél. : (416) 973-1144
Télécop. : (416) 973-0032

Montréal (Québec/Bureau régional)
Tél. : (514) 283-3657
Télécop. : (514) 283-5626

Halifax (Maritimes/Bureau régional)

Tél. : (902) 426-7860

Télécop. : (902) 426-9033

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC) offre aux exportateurs une large gamme de services pour les aider à vendre, surtout aux gouvernements étrangers et aux organismes internationaux. La participation de la CCC garantit au client étranger que le contrat sera exécuté, ce qui améliore les chances qu'a l'exportateur canadien d'obtenir un contrat à des conditions avantageuses.

▼ Bureau d'Ottawa

Tél. : (613) 996-0034

Télécop. : (613) 995-2121

Forum pour la formation en commerce international (FITT Inc.)

Le Forum pour la formation en commerce international (FITT Inc.) offre aux entreprises, et plus particulièrement aux PME, un ensemble intégré de cours de formation conçus à leur intention. Les partenaires de FITT comprennent de grandes entreprises canadiennes de même que des organismes voués au commerce et où l'on trouve une expertise commerciale d'envergure nationale et internationale. Les programmes FITT visent surtout à aider les exportateurs et les négociants à évaluer leur préparation à l'exportation, à développer des plans de marketing international et à formuler des plans de financement et de commercialisation.

▼ Bureau d'Ottawa

1-800-561-FITT (3488)

Tél. : (613) 230-3553

Télécop. : (613) 230-6808

Association des exportateurs canadiens (AEC)

L'Association des exportateurs canadiens (AEC) dessert ses membres et la communauté des exportateurs canadiens en les renseignant, en les conseillant et en les aidant pour tout ce qui a trait à l'exportation. L'AEC offre aussi des possibilités de création de réseaux lors de ses congrès, séminaires et ateliers, et veille à la défense des intérêts des exportateurs canadiens.

▼ Bureau d'Ottawa

Tél. : (613) 238-8888

Télécop. : (613) 563-9218

FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

SEE

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de services financiers.

La SEE fournit des services de gestion des risques, y compris une assurance, un financement et des garanties, pour appuyer les exportateurs et leurs clients étrangers.

La SEE peut fournir un financement à moyen ou à long terme aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. Pour la plupart des biens d'équipement et des services, la SEE finance généralement jusqu'à 85 p. 100 des composantes canadiennes d'une exportation.

Le financement de la SEE donne notamment à l'exportateur :

- la capacité d'offrir un ensemble complet à l'acheteur étranger;
- la capacité d'offrir un financement concurrentiel; et
- la capacité d'offrir une source de financement à ses clients étrangers.

Pour plus de renseignements sur les programmes et services de la SEE, contactez votre bureau régional de la Société :

*Vancouver : Tél.: (604) 666-6234,
Télécop. : (604) 666-7550
(Colombie-Britannique et Yukon)*

*Calgary : Tél.: (403) 292-6898,
Télécop. : (403) 292-6902
(Alberta et Territoires du Nord-Ouest)*

*Winnipeg : Tél.: (204) 983-5114,
Télécop. : (204) 983-2187
(Manitoba et Saskatchewan)*

*Toronto : Tél.: (416) 973-6211,
Télécop. : (416) 862-1267 (Ontario)*

*London : Tél.: (519) 645-5828,
Télécop. : (519) 645-5580
(Bureau de district)*

*Ottawa : Tél.: (613) 598-2992,
Télécop. : (613) 598-3098
(Bureau de district)*

*Montréal : Tél.: (514) 283-3013,
Télécop. : (514) 878-9891
(Québec)*

*Halifax : Tél.: (902) 429-0426,
Télécop. : (902) 423-0881
(Maritimes)*

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT

À titre de société d'État, la Banque fédérale de développement (BFD) facilite la création et le développement de petites et de moyennes entreprises en offrant un financement spécialisé pour des initiatives commercialement viables. La BFD peut fournir des prêts à terme, des prêts et des capitaux de risque ainsi qu'une large gamme de services de planification, de consultation et de formation à l'appui de l'exportation.

La BFD peut aider les petites et moyennes entreprises à se développer en vue de l'exportation. Elle offre des prêts d'encaisse à terme pour divers types de projets de développement de l'entreprise, y compris le lancement de nouvelles initiatives de marketing, la modification ou l'expansion de gammes de produits et le financement d'un accroissement des stocks et des créances. Les entreprises doivent prouver leurs capacités de gestion et montrer de bonnes possibilités de croissance à moyen ou long terme. Le financement de la BFD complète les services offerts par les autres institutions financières.

Pour de plus amples renseignements sur les services de la BFD, veuillez contacter :

Banque fédérale de développement

Tél: 1-800-361-2126

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournit la plus large part de l'aide canadienne au développement des pays qui en ont besoin.

Le Programme de coopération industrielle (INC) de l'ACDI offre aussi des incitations financières aux firmes canadiennes qui recherchent des possibilités d'investissements, de coentreprises et de transferts de technologie éprouvée sur des marchés désignés. Le Programme peut aussi fournir une aide financière pour des études de définition de projets dans des pays en développement.

Pour être admissible à un financement du programme INC, la firme canadienne doit faire clairement la preuve d'avantages sociaux, économiques et industriels pour le pays hôte et pour le Canada. C'est-à-dire qu'il lui faut montrer comment le pays hôte profitera du projet en termes de nouvelles technologies, de création d'emplois, d'expansion commerciale, d'épargnes en devises, etc., et comment le Canada en profitera en fournissant du matériel, des composantes, des services, etc.

Pour obtenir de l'information sur le programme INC de l'ACDI, veuillez contacter :

*Agence canadienne de développement international
Relations externes des affaires
200, Promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Tél.: (819) 997-7775
Télécop. : (819) 953-9339*



ASSURANCE À L'EXPORTATION

SEE

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de services financiers.

La SEE fournit des services de gestion des risques, y compris une assurance, un financement et des garanties, pour appuyer les exportateurs et leurs clients étrangers.

ASSURANCE À L'EXPORTATION

La SEE peut assurer presque n'importe quel type d'exportations, qu'il s'agisse de technologies et de matériel électronique ou de matières premières et de produits de base.

Les programmes d'assurance de la SEE protègent les créances de l'exportateur contre les pertes causées par des événements commerciaux ou politiques :

- **Assurance-crédit à l'exportation**, un programme qui offre une assurance aux petites entreprises qui vendent uniquement aux États-Unis ou sur divers marchés étrangers.
- **Assurance globale multirisque**, un programme qui protège l'exportateur contre tous les risques de crédit sur tous les marchés.
- **Assurance-opération individuelle**, un programme qui assure des opérations individuelles.

La SEE fournit aussi une assurance aux banques contre certains risques de financement du commerce :

- **Assurance pour les produits agricoles en vrac**, un programme qui protège les expéditions importantes, et souvent saisonnières, de produits agricoles.
- **Assurance-crédit documentaire**, un programme qui assure les banques canadiennes appuyant des exportateurs canadiens dont les clients étrangers paient avec des lettres de crédit irrévocables.

Cautionnement de bonne fin

Dans plusieurs transactions internationales, notamment celles impliquant des biens et des projets d'équipement, l'acheteur étranger peut exiger le dépôt de cautionnements garantissant la soumission de l'exportateur, la bonne exécution du contrat ou les acomptes reçus de l'acheteur. La SEE peut fournir une assurance-caution de bonne fin ou une garantie-caution de bonne fin, ainsi que certains types d'assurance-cautionnement.

Assurance-investissement à l'étranger

L'assurance-investissement à l'étranger de la SEE protège un investissement à l'étranger contre certains risques politiques, surtout le transfert de fonds, l'expropriation, la guerre, la révolution et l'insurrection.

Pour plus de renseignements sur les programmes et services de la SEE, communiquez avec votre bureau régional de la Société :

*Vancouver : Tél.: (604) 666-6234,
Télécop. : (604) 666-7550
(Colombie-Britannique et Yukon)*

*Calgary : Tél.: (403) 292-6898,
Télécop. : (403) 292-6902
(Alberta et Territoires du Nord-Ouest)*

*Winnipeg : Tél.: (204) 983-5114,
Télécop. : (204) 983-2187
(Manitoba et Saskatchewan)*

*Toronto : Tél.: (416) 973-6211,
Télécop. : (416) 862-1267
(Ontario)*

*London : Tél.: (519) 645-5828,
Télécop. : (519) 645-5580
(Bureau de district)*

*Ottawa : Tél.: (613) 598-2992,
Télécop. : (613) 598-3098
(Bureau de district)*

*Montréal : Tél.: (514) 283-3013,
Télécop. : (514) 878-9891
(Québec)*

*Halifax : Tél.: (902) 429-0426,
Télécop. : (902) 423-0881
(Maritimes)*

Canada

FORMATION À L'EXPORTATION

FORUM POUR LA FORMATION EN COMMERCE INTERNATIONAL INC.

En 1992, le secteur privé canadien, avec le plein appui des gouvernements fédéral et provinciaux, a lancé un plan d'action visant à fournir aux Canadiens et aux entreprises canadiennes la formation et les compétences nécessaires pour pénétrer les marchés étrangers et y faire face à la concurrence. Ce plan d'action innovateur a donné naissance au Forum pour la formation en commerce international, appelé FITT™ Inc. Le but du programme FITT est d'élargir les possibilités offertes aux entreprises canadiennes en leur fournissant une formation pratique et concrète en commerce international qui renforcera l'avantage concurrentiel du Canada et améliorera nos résultats commerciaux à l'étranger. Cet objectif peut être réalisé en sensibilisant davantage les Canadiens au commerce international et en établissant, au plan national, des services de formation professionnelle et des normes en la matière.

FITT est une alliance de plusieurs mouvements de gens d'affaires et de travailleurs canadiens. En effet, les membres fondateurs représentent plus de 300 000 entreprises canadiennes.

La formation FITT est offerte en trois formats. Le premier, appelé FITThabilités, est un ensemble complet de cours comprenant huit modules distincts. Chaque module présente les outils essentiels du commerce international, soit l'entrepreneurship, la commercialisation, le financement du commerce, la logistique, la pénétration du marché, l'étude de marché, la législation et la gestion. Les huit cours FITThabilités, qui débouchent sur un diplôme, sont déjà offerts dans 20 collèges communautaires, CEGEP et services universitaires de formation permanente.

Le deuxième format, appelé GéoFITT, comprend des ateliers intensifs de deux jours et vise principalement à faire connaître la dynamique de marchés précis, tant au niveau national que régional . GéoFITT offre les connaissances spécialisées essentielles pour mener des affaires à l'étranger et se concentre sur le pays avec lequel le client entend mener des affaires.

Le troisième format se prête davantage à la «personnalisation». Ses modules, appelés SecteurFITT, peuvent être conçus sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise.

La base de connaissances FITT, qui regroupe plus de 120 sujets internationaux, est utilisée pour concevoir des modules personnalisés de façon à fournir aussi bien un aperçu général du commerce international que de répondre aux besoins particuliers d'industries précises. De plus, toute la base de connaissances est offerte sur un réseau informatique aux nombreux partenaires FITT. L'information, disponible en français et en anglais, peut être consultée sur une plateforme d'exploitation «WINDOWS» d'utilisation facile.

Pour plus de renseignements sur les programmes FITT, veuillez contacter :

FITT Inc.

155, rue Queen, 6ième étage

Ottawa (Ontario)

K1P 6L1

1-800-561-FITT (3488)

Tél.: (613) 230-3553

Télécop. : (613) 230-6808

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT

À titre de société d'État, la Banque fédérale de développement (BFD) facilite la création et le développement de petites et de moyennes entreprises en offrant un financement spécialisé pour des initiatives commercialement viables. La BFD peut fournir des prêts à terme, des prêts et des capitaux de risque ainsi qu'une large gamme de services de planification, de consultation et de formation à l'appui de l'exportation.

Le programme "Nouveaux exportateurs" de la BFD peut aider les petites et moyennes entreprises à profiter des possibilités d'exportation. Le programme, qui dure habituellement un an, aide les entrepreneurs à comprendre les procédures d'exportation et à préparer leur propre plan d'exportation. Les participants assistent à des ateliers mensuels et reçoivent des conseils personnalisés qui les aident à appliquer la théorie à leurs opérations. Ils peuvent aussi se rendre aux États-Unis pour se familiariser avec les procédures d'exportation et pour y établir des contacts d'affaires. Ce programme est offert dans certaines villes du pays.

Pour plus de renseignements sur le programme Nouveaux exportateurs, veuillez contacter la :

Banque fédérale de développement:

Tél: 1-800-361-2126

CONTRATS DE GOUVERNEMENT À GOUVERNEMENT

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

La Corporation commerciale canadienne (CCC), une société d'État, fournit une aide utile aux Canadiens qui vendent à un gouvernement étranger ou à une organisation internationale. La CCC agit comme mandataire principal et comme garant pour la vente de biens et de services canadiens à un client étranger.

La CCC atteste des capacités financières et techniques de l'exportateur canadien et garantit à l'acheteur étranger que les termes et conditions du contrat seront respectés. La participation de la CCC à une vente donne au fournisseur canadien l'appui tangible de son propre gouvernement, ce qui renforce sa crédibilité et sa compétitivité aux yeux des clients étrangers et peut souvent mener à la négociation de modalités contractuelles et financières plus avantageuses.

La CCC fournit toute une gamme de moyens utiles pour donner accès à des marchés spécialisés, comme celui du département américain de la Défense, et aussi pour appuyer les transactions avec des acheteurs privés étrangers.

Les services de la CCC sont particulièrement avantageux pour les petites et moyennes entreprises canadiennes (PME), dont bon nombre sont moins connues à l'étranger que les grandes sociétés. L'an dernier, environ 70 p. 100 des fournisseurs de la CCC étaient des PME.

Veillez adresser vos demandes d'information à :

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, 11e étage,

Ottawa (Ontario)

K1A 0S6

Tél. : (613) 996-0034

Télex : 053-4359

Télécop. : (613) 995-2121

SERVICES D'INFORMATION COMMERCIALE

INFOCENTRE DU MAECI

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a, au sein de l'appareil fédéral, la responsabilité première de l'expansion du commerce international et des exportations du Canada.

L'InfoCentre du MAECI, qui est le centre des ressources d'information publique du Ministère, agit comme service de relations publiques avec le monde extérieur par la prestation de services d'information, de consultation et de diffusion de publications. L'InfoCentre, qui a toujours été axé sur le commerce, répond également aux demandes de renseignements sur des questions générales et sur la politique étrangère.

Son personnel peut conseiller l'exportateur sur toute la gamme des publications, programmes et services commerciaux du MAECI.

Les exportateurs peuvent aussi obtenir de l'information sur les marchés étrangers, sur les possibilités d'exportation et sur les programmes d'aide à l'exportation au moyen de deux liaisons électroniques: le service FaxLink et le Babillard électronique de l'InfoCentre.

FAXLINK

FaxLink est un service interactif de télécopie exploité par l'InfoCentre. Le système contient un large choix de documents et de publications sur le commerce et la politique étrangère, qui sont automatiquement accessibles aux utilisateurs équipés d'un télécopieur. Ce système est facile d'utilisation, pratique et accessible 24 heures par jour, 7 jours par semaine.

BABILLARD ÉLECTRONIQUE DE L'INFOCENTRE (BEI)

Le BEI est une banque de données automatisée qui peut être consultée à partir d'un ordinateur personnel équipé d'un modem. Les exportateurs qui n'ont pas accès à un ordinateur personnel ou à un modem peuvent consulter l'information contenue sur le BEI en passant par un intermédiaire, par exemple une bibliothèque ou l'InfoCentre à Ottawa.

Le BEI comprend de l'information régionale et sectorielle sur les marchés, des données sur les débouchés extérieurs et sur les programmes fédéraux d'aide aux exportateurs, ainsi que de l'information sur les programmes de financement du commerce offerts par un certain nombre d'institutions financières privées.

CANADEXPORT

CanadExport est un bulletin bimensuel du MAECI qui tient les exportateurs informés des grandes questions commerciales. Il contient de l'information sur les débouchés commerciaux à l'étranger, sur les activités prévues telles les foires commerciales, les visites commerciales officielles et les conférences, sur les développements qui affectent l'environnement commercial international ainsi que sur les programmes et services gouvernementaux d'aide aux exportateurs.

Pour plus de renseignements sur le service FaxLink, le Babillard électronique de l'InfoCentre ou CanadExport, veuillez contacter le :

Ministère des affaires étrangères et du commerce international

InfoCentre : 1-800-267-8376,

Ottawa : Tél.: (613) 944-4000,

Télécop. : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500,

BEI : (613) 944-1581 ou 1-800-628-1581.

Pour atteindre directement les bureaux de CanadExport à Ottawa :

Tél.: (613) 996-2225,

Télécop. : (613) 992-5791.

Canada

PROGRAMMES «NOUVEAUX EXPORTATEURS»

Les programmes NEXOS et NEEF ciblent les sociétés canadiennes qui n'ont aucune expérience de la vente à l'étranger, mais qui sont disposées à exporter.

NOUVEAUX EXPORTATEURS SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS (NEXOS)

Le programme NEXOS aide les nouveaux exportateurs en Europe de l'Ouest à se familiariser avec le marché en participant à une mission commerciale. Chaque mission NEXOS cible un secteur industriel particulier sur un marché donné, et comprend habituellement la visite d'un grand salon commercial spécialisé. La mission NEXOS fournit aussi de l'information sur les marchés ciblés par l'exportateur, en mettant l'accent sur des questions comme les procédures douanières, l'accès aux marchés, l'expédition, l'étiquetage, les voies de distribution et le contrôle des changes. L'exportateur reçoit également des instructions sur la façon de trouver un agent, un distributeur ou un associé. Le programme prévoit normalement les déplacements et l'hébergement et assume les coûts ordinaires du transport de surface.

NOUVEAUX EXPORTATEURS AUX ÉTATS FRONTALIERS (NEEF)

Des sociétés canadiennes qui sont intéressées à exporter mais qui ne vendent pas encore leurs produits se rendent aux États-Unis pour un cours intensif d'un ou deux jours portant sur l'ensemble du processus d'exportation. Le programme est organisé par les consulats du Canada dans le nord-est des États-Unis. Les missions NEEF portent sur un ou plusieurs secteurs. Des experts donnent aux participants de l'information sur la documentation et les formalités douanières, sur les services de banque et d'assurance, sur les agents et distributeurs et sur diverses autres questions. Des délégués commerciaux canadiens offrent des conseils sur les stratégies de commercialisation et aident à trouver des personnes ressources pour assurer le suivi des rencontres avec les représentants des fabricants et avec des acheteurs américains potentiels. Le programme couvre les frais de transport au retour. Les participants paient leur hébergement et autres dépenses.

NEWMEX PLUS

Pour se préparer à réussir au Mexique !

NEMEX Plus est un programme d'expansion des exportations visant à aider les sociétés canadiennes à tirer pleinement avantage des nouveaux débouchés offerts par l'Accord de libre-échange nord-américain.

NEMEX Plus est une initiative conjointe du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et du Forum pour la formation en commerce international (FITT™ Inc.). Conçu spécifiquement pour les administrateurs et les directeurs du marketing des petites et moyennes entreprises, NEMEX Plus combine un programme de deux jours de préparation intensive à l'exportation (Phase 1) et une mission pratique de cinq jours au Mexique (Phase 2).

La Phase 1 est un programme intensif de deux jours qui donne aux participants un aperçu du Mexique aux plans des marchés, des pratiques d'affaires, des particularités culturelles et des débouchés commerciaux.

Les participants reçoivent des conseils et des orientations pour la négociation avec des partenaires mexicains, et apprennent comment élaborer, étape par étape, leur propre plan d'action pour exporter au Mexique.

La Phase 2 du programme comprend une mission commerciale de cinq jours au Mexique; cette mission pleinement accompagnée, et parrainée par le gouvernement, est adaptée aux besoins des sociétés participantes. En plus d'apprendre comment traiter de questions clés comme les services bancaires étrangers, l'expédition, les formalités douanières, la réglementation des importations, l'emballage et l'étiquetage, les participants prennent contact avec des industriels et des décideurs importants ainsi que des partenaires potentiels dans le cadre d'une série de rencontres préorganisées.

Pour plus de renseignements sur le programme NEMEX Plus, veuillez contacter FITT Inc. au 1-800-561-3488.

Pour plus de renseignements sur NEXOS, NEEF ou NEMEX Plus, veuillez contacter :

InfoCentre (Ottawa)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

1-800-267-8376

Tél. : (613) 944-4000

Télécop. : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Centres de commerce international (CCI)

Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Tél. : (604) 666-0434

Télécop. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél. : (403) 495-2944

Télécop. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Tél. : (403) 292-6660

Télécop. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél. : (306) 975-5315

Télécop. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

Tel: (204) 983-6531

Télécop.: (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Tél. : (416) 973-5053

Télécop. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Tél. : (514) 496-4636

Télécop. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Tél. : (506) 851-6452

Télécop. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Tél. : (902) 426-7540

Télécop. : (902) 426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Tél. : (902) 566-7400

Télécop. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-5511

Télécop. : (709) 772-2373

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) est le principal programme du gouvernement pour stimuler le commerce international. Il offre une aide financière, remboursable sous certaines conditions, pour aider la société exportatrice à absorber les coûts afférents à son plan de marketing international.

Le principal volet du programme, Stratégies de développement des marchés (SDM), offre une aide basée sur un plan de marketing international d'un an établi par la société requérante. Il s'agit d'un plan multi-activités ciblant un marché donné. Comme le volet SDM reconnaît la nécessité d'une planification à plus long terme sur un marché international de plus en plus concurrentiel, l'approbation individuelle de projets a été abandonnée pour privilégier l'approbation préalable d'un ensemble d'initiatives à l'appui de visites, de foires commerciales et d'autres activités entreprises dans le cadre du plan de marketing d'un an établi par la société. Les activités maintenant admissibles, dont les coûts sont partagés à 50/50, comprennent notamment l'essai de produits pour leur certification sur le marché, les frais juridiques d'accords de marketing à l'étranger, les frais de transport de stagiaires à l'étranger, les coûts de démonstration de produits et les autres coûts qui doivent être engagés pour exécuter le plan de marketing.

La contribution du PDME est d'au moins 5 000 \$ et d'au plus 35 000 \$. La préférence est donnée aux sociétés dont les ventes annuelles se situent entre 250 000 \$ et 50 millions \$.

La contribution, remboursable sur 4 ans, représente 4 p. 100 des ventes additionnelles réalisées sur le marché ciblé. Les contributions au titre des volets Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation et Soumissions pour projets d'immobilisation (décrit ci-après) sont remboursables selon les mêmes conditions.

Le volet SDM du PDME (tout comme le volet Petites entreprises ou entreprises novices à l'exportation) est offert par les Centres de commerce international du MAECI au Canada. Des renseignements complémentaires ou des formulaires de demande peuvent être envoyés aux sociétés qui projettent une visite de prospection du marché ou une participation à un salon commercial international.

Le volet Soumissions pour projets d'immobilisation est conçu pour aider les firmes de génie, de construction, d'architecture et de conseil en gestion à soumissionner de grands projets d'immobilisation à l'étranger ou à présenter une offre compétitive. La valeur de la soumission doit être supérieure à 1 million \$; la contribution du PDME est d'au moins 25 000 \$ et d'au plus 250 000 \$. La préférence est donnée aux sociétés dont les ventes annuelles dépassent 1 million \$. Les demandes d'aide doivent être transmises au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à Ottawa.

InfoCentre (Ottawa)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

1-800-267-8376

Tél. : (613) 944-4000

Télécop. : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Centres de commerce international (CCI)

Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Tél.: (604) 666-0434

Télécop. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél.: (403) 495-2944

Télécop. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Tél.: (403) 292-6660

Télécop. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél.: (306) 975-5315

Télécop. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

Tél.: (204) 983-6531

Télécop. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Tél.: (416) 973-5053

Télécop. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Tél.: (514) 496-4636

Télécop. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Tél.: (506) 851-6452

Télécop. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Tél.: (902) 426-7540

Télécop. : (902) 426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Tél.: (902) 566-7400

Télécop. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

Tél.: (709) 772-5511

Télécop. : (709) 772-2373

Canada

REPÉRAGE ET APPROVISIONNEMENT

WIN EXPORTS

Le Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) est une base de données automatisée sur les exportateurs canadiens et leurs capacités. Seuls les agents du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et les responsables du commerce dans les autres ministères fédéraux ont accès au système.

Les acheteurs étrangers demandent souvent à nos délégués commerciaux de leur recommander des fournisseurs canadiens pouvant les approvisionner. Plus de 140 000 demandes de cette nature sont reçues chaque année. Les délégués commerciaux utilisent la base de données WIN Exports pour repérer des fournisseurs canadiens pouvant combler ces besoins. WIN Exports est aussi utilisé pour identifier des exportateurs canadiens qui pourraient participer à des salons commerciaux. Des renseignements sur les marchés peuvent aussi être transmis à certaines sociétés exportatrices en fonction de leurs profils corporatifs contenus dans la base de données.

La société qui veut s'inscrire à la base de données WIN Exports sera priée de fournir de l'information sur ses activités d'exportation, notamment en décrivant les produits et services qu'elle exporte, son expérience de l'exportation et les marchés étrangers visés, et en fournissant un profil de commercialisation.

Pour vous inscrire, contactez le Centre de commerce international de votre région, ou communiquez avec l'InfoCentre pour obtenir la brochure sur l'inscription à WIN Exports.

InfoCentre (Ottawa)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

1-800-267-8376

Tél. : (613) 944-4000

Télécop. : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

BEI : (613) 944-1581

1-800-628-1581

Centres de commerce international (CCI)

Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Tél.: (604) 666-0434

Télécop. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél.: (403) 495-2944

Télécop. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Tél.: (403) 292-6660

Télécop. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél.: (306) 975-5315

Télécop. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

Tél.: (204) 983-6531

Télécop. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Tél.: (416) 973-5053

Télécop. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Tél.: (514) 496-4636

Télécop. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Tél.: (506) 851-6452

Télécop. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Tél.: (902) 426-7540

Télécop. : (902) 426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Tél.: (902) 566-7400

Télécop. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

Tél.: (709) 772-5511

Télécop. : (709) 772-2373

BANQUES MULTILATÉRALES DE DÉVELOPPEMENT

Le Canada contribue à un certain nombre d'institutions multilatérales qui financent des projets d'infrastructures matérielles et sociales dans l'ensemble du monde en développement. Le Groupe de la Banque mondiale, qui a son siège à Washington, D.C., est la plus importante de ces institutions – qui comprennent aussi la Banque asiatique de développement (Manille), la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (Londres), la Banque interaméricaine de développement (Washington), la Banque de développement des Caraïbes (Barbade) et la Banque africaine de développement (Abidjan). Leurs activités génèrent d'importantes possibilités de contrats pour les fournisseurs canadiens de biens et de services; ces contrats sont normalement adjugés selon le processus d'appel à la concurrence internationale.

Les firmes intéressées et ayant les compétences pertinentes sont encouragées à demander aux sections commerciales des ambassades ou hauts-commissariats du Canada dans les pays emprunteurs d'appuyer leurs efforts de commercialisation. De plus, les ambassades du Canada à Washington, Manille et Abidjan et le haut-commissariat du Canada à la Barbade ont du personnel spécialisé pouvant fournir un soutien et des conseils concernant l'institution qui a son siège dans leur ville.

Les consultants devraient s'enregistrer auprès des institutions qui les intéressent.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les possibilités de contrats avec les banques multilatérales de développement, veuillez communiquer avec la :

*Direction des finances internationales (TPF)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international*

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Tél. :(613) 995-7251

Télécop. :(613) 943-1100

SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

Le Service des délégués commerciaux (SDC) aide les firmes canadiennes à explorer et à exploiter les débouchés commerciaux :

- **en fournissant des services personnalisés de conseil sur l'exportation, d'information commerciale et de renseignements sur les marchés;**
- **en facilitant l'accès à des contacts étrangers par le biais de son réseau; et**
- **en faisant la promotion des intérêts commerciaux canadiens sur les marchés étrangers.**

Les agents commerciaux aident les exportateurs canadiens à entrer en contact avec des acheteurs étrangers; ils gèrent et organisent des salons commerciaux et s'efforcent de régler les problèmes d'accès aux marchés. Ils peuvent aussi conseiller l'exportateur sur plusieurs questions liées à l'exportation comme les obstacles potentiels à une vente, les voies normales de distribution, les pratiques d'achat sur le marché cible ainsi que les facteurs sociaux, culturels, commerciaux et politiques qui affectent les ventes.

Il y a des agents commerciaux dans 128 bureaux du Canada à l'étranger, dans les Centres de commerce international (CCI) au Canada ainsi qu'à l'Administration centrale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), à Ottawa.

L'exportateur a intérêt à consulter un agent commercial du CCI le plus proche pour engager le processus de préparation.

Pour contacter un agent commercial, veuillez appeler :

Centres de commerce international (CCI)

Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Tél. : (604) 666-0434

Télécop. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél. : (403) 495-2944

Télécop. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Tél. : (403) 292-6660

Télécop. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél. : (306) 975-5315

Télécop. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

Tél. : (204) 983-6531

Télécop. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Tél. : (416) 973-5053

Télécop. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Tél. : (514) 496-4636

Télécop. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Tél. : (506) 851-6452

Télécop. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Tél. : (902) 426-7540

Télécop. : (902) 426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Tél. : (902) 566-7400

Télécop. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-5511

Télécop. : (709) 772-2373

FOIRES ET MISSIONS COMMERCIALES

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) parraine et organise des foires commerciales et des missions commerciales. Le MAECI fournit de l'information commerciale, une aide financière et un appui logistique associés à la participation à ces activités pour permettre aux sociétés intéressées de se concentrer sur leurs efforts de commercialisation.

MISSIONS COMMERCIALES À L'ÉTRANGER

Il s'agit de visites permettant à certaines firmes canadiennes de visiter un marché cible. Des sociétés novices sur le marché peuvent ainsi obtenir de l'information et des renseignements à jour leur permettant de préparer leur pénétration. Les participants se familiarisent avec la situation du marché cible et y établissent des contacts clés leur permettant de prendre des décisions éclairées qui seront le fondement de leurs plans de marketing à l'étranger.

MISSIONS COMMERCIALES ÉTRANGÈRES

Il s'agit de visites permettant à des acheteurs ou investisseurs étrangers de visiter le Canada. Ces missions visent à mieux les renseigner sur le Canada aux plans des capacités d'approvisionnement et des possibilités d'investissement, ou à leur faciliter l'organisation d'une coentreprise. Les sociétés canadiennes inscrites au programme de la visite peuvent ainsi promouvoir leurs biens et/ou services et établir d'importants contacts d'affaires.

FOIRES COMMERCIALES

Les foires commerciales à l'étranger donnent aux exportateurs intéressés ou nouvellement établis sur le marché la possibilité de promouvoir leurs biens et leurs services, de déterminer

le potentiel de vente, d'établir des contacts d'affaires utiles et/ou de trouver des agents et des distributeurs. Ces foires permettent aussi aux participants d'évaluer leurs concurrents et de recueillir d'autres renseignements qui les aideront à pénétrer le marché.

Pour en savoir plus sur les prochaines foires et missions commerciales, veuillez contacter l'un des Centres de commerce international ci-après :

Centres de commerce international (CCI)

Vancouver (Colombie-Britannique et Yukon)

Tél. : (604) 666-0434

Télécop. : (604) 666-8330

Edmonton (Alberta et Territoires du Nord-Ouest)

Tél. : (403) 495-2944

Télécop. : (403) 495-4507

Calgary (Alberta)

Tél. : (403) 292-6660

Télécop. : (403) 292-4578

Saskatoon (Saskatchewan)

Tél. : (306) 975-5315

Télécop. : (306) 975-5334

Winnipeg (Manitoba)

Tél. : (204) 983-6531

Télécop. : (204) 983-2187

Toronto (Ontario)

Tél. : (416) 973-5053

Télécop. : (416) 973-8161

Montréal (Québec)

1-800-322-4636

Tél. : (514) 496-4636

Télécop. : (514) 283-8794

Moncton (Nouveau-Brunswick)

Tél. : (506) 851-6452

Télécop. : (506) 851-6429

Halifax (Nouvelle-Écosse)

Tél. : (902) 426-7540

Télécop. : (902) 426-2624

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

Tél. : (902) 566-7400

Télécop. : (902) 566-7450

St. John's (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-5511

Télécop. : (709) 772-2373

Canada

LES DIX GRANDS PROGRAMMES D'AIDE À L'EXPORTATION

- 1. FINANCEMENT DES EXPORTATIONS :**
SEE, BFD, ACDI
- 2. ASSURANCE À L'EXPORTATION :** SEE
- 3. FORMATION À L'EXPORTATION :**
FITT TM INC., BFD
- 4. CONTRATS DE GOUVERNEMENT À
GOUVERNEMENT :** CCC
- 5. SERVICES D'INFORMATION
COMMERCIALE :** INFOCENTRE DU
MAECI, FAXLINK, BABILLARD
ÉLECTRONIQUE DE L'INFOCENTRE,
CANADEXPORT
- 6. PROGRAMMES POUR LES NOUVEAUX
EXPORTATEURS :** NEXOS, NEEF,
NEMEX PLUS
- 7. PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT
DES MARCHÉS D'EXPORTATION**
- 8. REPÉRAGE ET APPROVISIONNEMENT:**
WIN EXPORTS, BANQUES
MULTILATÉRALES DE DÉVELOPPEMENT
- 9. SERVICE DES DÉLÉGUÉS
COMMERCIAUX**
- 10. FOIRES ET MISSIONS COMMERCIALES**

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20014388 4



60984 81800

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 22 1995
30UT

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

43-273-538

Canada