

.63115707(F)

CA1
EA617
96D32f

DOCS

Canada



RÉPERTOIRE DES ORGANISMES CANADIENS DE FORMATION À L'EXPORTATION



Equipe Canada - Team Canada



Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

PARRAINÉ PAR



DOCUMENTATION DE RÉFÉRENCE - MEXIQUE

Documentation de référence — Mexique

Le *Répertoire des organismes canadiens de formation à l'exportation* a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et Prospectus Inc. La publication de ce document de référence a été rendue possible grâce à l'appui du bureau de Toronto de Baker & McKenzie.

Ce document est destiné à donner un aperçu des organismes assurant la formation à l'exportation au Canada. Même si toutes les précautions possibles ont été prises pour assurer l'exactitude des renseignements fournis, le lecteur aura intérêt à consulter également d'autres sources d'information sur ce sujet. Nous l'incitons donc vivement à ne trouver là qu'une des sources d'information sur l'étude des marchés d'exportation.

Toute erreur, omission ou opinion qui pourrait apparaître dans ce guide ne doit pas être imputée au gouvernement du Canada ni à Baker & McKenzie. Les auteurs, la maison d'édition ou les organismes qui ont collaboré à la préparation de cet ouvrage n'assument aucune responsabilité pour les pertes que pourraient subir les entreprises à la suite d'une décision d'affaires prise à la lumière des renseignements fournis dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1996

N° de catalogue E74-72/7-1995F
ISBN 0-662-80571-2

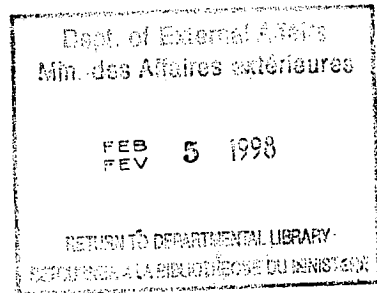
Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.
Imprimé au Canada.

Also available in English.

Répertoire des organismes canadiens de formation à l'exportation

Mars 1996



52640395

Table des matières

Introduction

Les programmes complets

Le Forum pour la formation en commerce international (FITT).....3

FITThabilités..... 3

GéoFITT 4

FITT sur mesure 4

Banque de développement du Canada (BDC).....5

Nouveaux exportateurs : Programme de formation et de
consultation (NEXPRO) 5

Cours des collèges communautaires et des universités

Canada atlantique 7

Nova Scotia Community College — International Business..... 7

St. Mary's — Diploma in Marketing and International Business 7

Québec..... 8

Collège LaSalle — École d'administration : Marketing
international 8

Université Concordia — International Business Major 9

Université du Québec — Programme court en management
international 9

Ontario 10

Sir Sandford Fleming — International Trade 10

Sheridan College — International Business 10

Université York — International MBA (IMBA)..... 11

Université de Waterloo — International Trade Specialization
Program 12

Université d'Ottawa — MBA International (IMBA) 12

Ouest canadien 13

Université de l'Alberta — International Business Major..... 13

Université de Lethbridge — International Management Major 14

Langara College — International Business Program 14

Université de Colombie-Britannique — International Business
Program 15

Cours d'associations

Association des transitaires internationaux canadiens Inc. (ATIC)..... 17
 Cours de formation professionnelle..... 17
Société canadienne des courtiers en douane (SCCD)..... 18
 Cours d'introduction de la SCCD..... 18
 Cours d'admissibilité de la SCCD..... 18

Résumé

Contacts importants

Ministères et services du gouvernement canadien au Canada 21
 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
 (MAÉCI) 21
 Industrie Canada (IC) 26
 Strategis 27
 Revenu Canada 28
 Agence canadienne de développement international (ACDI) 28
 Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)..... 29
 Bureau fédéral de développement régional (Québec) 29
 Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)..... 32
 Société pour l'expansion des exportations (SEE) 33
 Conseil national de recherches 35
 Corporation commerciale canadienne (CCC)..... 36
Contacts importants au Canada 37
 Associations d'affaires et associations professionnelles 37
Services du gouvernement canadien au Mexique 38
 Bureaux du gouvernement mexicain au Canada..... 39

Introduction

Les entreprises canadiennes cherchent de plus en plus à vendre leurs produits et leurs services sur les marchés étrangers. Les débouchés sur ces marchés augmentent rapidement depuis la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) et celle de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Afin de répondre aux besoins de formation sur ces nouveaux marchés d'exportation, les gouvernements, les établissements d'enseignement et les associations professionnelles ont mis au point non seulement divers cours mais aussi tout un réseau de programmes d'appui à l'exportation. Qu'elle ait besoin de cours, de logiciels ou de conseils, la personne intéressée trouvera l'information recherchée.

Ce répertoire indique aux Canadiens et aux entreprises canadiennes où s'adresser pour acquérir les compétences nécessaires à l'exportation.

La première section présente deux programmes qui permettent d'acquérir une vision d'ensemble des marchés internationaux et les compétences nécessaires pour réussir à se préparer à exporter. Surtout destinés aux petites et aux moyennes entreprises (PME), ces programmes offrent une formation intensive, étape par étape, qui va de l'évaluation de la capacité à exporter d'une entreprise à la préparation d'un plan d'affaires et à l'instauration de liens efficaces avec le pays ou le secteur visé. Le contenu de ces deux programmes s'adapte aux caractéristiques des entreprises concernées et les participants établiront dans les deux cas quantité de contacts dans l'industrie.

La seconde section est consacrée aux universités et aux collèges canadiens qui offrent aussi une formation en affaires internationales. Leurs cours mettent en général l'accent sur les principes de base de la gestion des affaires et sur les compétences en gestion, tout en accordant une place importante aux marchés mondiaux. Ces programmes, qui se différencient par une grande diversité d'approches, de contenus et d'exigences préalables, vont de la simple introduction au sujet à la remise d'un diplôme universitaire et, en plus des exportations, traitent de toute une gamme d'autres aspects des affaires internationales.

La section suivante présente deux cours de formation approfondie à l'exportation dispensés par des associations. Les transitaires et les courtiers en douane assurent des services de première ligne pour les marchés d'exportation et ont préparé des cours adaptés à leurs besoins. Si cette section ne présente en détail que deux programmes, de nombreuses autres associations organisent, en fonction des besoins, des ateliers à l'intention de leurs membres. Le lecteur aura donc intérêt à

s'adresser à l'association qui se consacre à son secteur d'activité pour obtenir de plus amples informations.

Enfin, comme il y a une grande diversité d'autres sources d'information sur l'exportation, en dehors du domaine de la formation, la section des contacts importants énumère toute une série d'organismes des secteurs public et privé qui peuvent fournir une aide à l'exportation. Ces aides, financières ou non, peuvent toucher aussi bien la fiscalité que les projets régionaux et une vaste gamme d'autres questions.

Faire des affaires à l'étranger peut s'avérer une expérience enrichissante, dans tous les sens du terme, pour les sociétés canadiennes. Que vous cherchiez des renseignements généraux ou un programme complet de préparation à l'exportation, ce répertoire vous aidera à trouver la formation dont vous avez besoin.

Les programmes complets

Les cours de formation à l'exportation ne sont apparus qu'assez récemment. Les besoins de formation à tous les aspects de cette activité ont augmenté parallèlement aux possibilités d'investissements à l'étranger pour les sociétés canadiennes. La première vague de programmes complets, préparés conjointement avec des ministères du gouvernement fédéral, abordait des questions très diverses, allant de la recherche à la logistique, pour aider les entreprises à bien se préparer à exporter afin qu'elles enregistrent des succès sur les marchés étrangers.

Le Forum pour la formation en commerce international (FITT)

Le FITT offre aux gens d'affaires canadiens les programmes les plus complets auxquels ils aient accès pour se recycler et réussir sur un marché d'exportation. Mis sur pied en 1992 par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI), Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et Industrie Canada (IC), le FITT dispense sa formation au moyen de trois programmes distincts : FITThabilités, GéoFITT et FITT sur mesure.

FITThabilités

Conçu spécialement pour les entreprises et les professionnels des opérations, les entrepreneurs et les personnes qui se consacrent à la recherche des débouchés sur les marchés mondiaux, FITThabilités est composé de huit modules indépendants axés sur le fonctionnement au quotidien des affaires internationales. Chaque module dure 45 heures et se termine par un examen. Voici la liste de ces modules :

- **Entrepreneuriat mondial** : une introduction aux affaires internationales à partir de la base.
- **Marketing international** : l'apprentissage de techniques et d'outils éprouvés pour rejoindre efficacement les marchés visés, indépendamment de l'emplacement, de la culture ou de la langue.
- **Financement du commerce international** : les outils de base pour mettre en œuvre de bonnes pratiques de gestion de l'encaisse et les techniques de recouvrement.
- **Logistique du commerce international** : comment mieux livrer ou importer des produits et des services, à moindre coût et plus rapidement que la concurrence.
- **Pénétration de marchés internationaux et distribution** : comment trouver les meilleures stratégies de pénétration de marchés et les bons partenaires pour tirer parti des possibilités offertes par la nouvelle économie mondialisée.

- Recherche en commerce international : un système pour acquérir une bonne compréhension des marchés cibles et de leurs besoins particuliers.
- Aspects juridiques en commerce international : les conséquences juridiques de l'expansion sur le marché mondial.
- Gestion du commerce international : les compétences opérationnelles nécessaires pour gérer efficacement les activités commerciales, sans perdre de vue l'importance des avantages concurrentiels.

Les participants qui ont suivi avec succès les quatre premiers cours de FITThabilités se voient décerner le Certificat en commerce international. Ceux qui ont terminé les huit cours reçoivent le Diplôme en commerce international.

GéoFITT

Alors que FITThabilités permet d'acquérir les connaissances de base indispensables pour exporter, GéoFITT est une série d'ateliers intensifs qui mettent l'accent sur les intérêts régionaux ou nationaux particuliers d'un client. Grâce à l'accès quasi immédiat à la base de données sur le commerce international, GéoFITT prépare les participants à se rendre en confiance dans les régions ciblées.

Les instructeurs de GéoFITT sont des hommes et des femmes d'affaires en activité ayant des compétences linguistiques et une bonne connaissance culturelle de chacune des régions ou des pays pour lesquels il y a un volet GéoFITT.

FITT sur mesure

Les programmes FITT sur mesure sont adaptés de façon individuelle aux préoccupations sectorielles précises des entreprises qui travaillent à l'échelle internationale; ils mettent l'accent sur la façon de fournir et de se procurer des produits et des services sur les marchés étrangers. Ces programmes FITT sur mesure peuvent être mis en œuvre sur place dans l'entreprise et peuvent durer d'une journée à un an selon les besoins de l'entreprise.

Pour obtenir de plus amples informations sur ces programmes, s'adresser à :

Forum pour la formation en commerce international (FITT)
155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Canada
Téléphone : (613) 230-3553
Numéro sans frais : 1 800 561-FITT
Télécopieur : (613) 230-6808
Courrier électronique : corp@fitt.ca

**Banque de développement
du Canada (BDC)**

La BDC est une société d'État dont la mission est d'aider à créer et à développer les petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes. Sa vocation première est la formation et, pour y parvenir, elle offre des prêts et des conseils financiers mais elle assure aussi la formation dans les domaines de recherche qui concernent l'industrie.

**Nouveaux exportateurs : Programme de formation et de
consultation (NEXPRO)**

NEXPRO est la réponse de la BDC aux entrepreneurs qui veulent être en bonne position pour exporter. Le programme, qui regroupe 105 heures de formation professionnelle et des conseils personnalisés, veut doter les PME des outils nécessaires pour exporter en toute confiance.

L'approche étape par étape de NEXPRO permet aux participants d'élargir leurs connaissances de l'exportation et d'accroître les possibilités d'exportation de leur entreprise, de préparer un plan d'exportation réaliste et de mettre en œuvre leur propre stratégie d'exportation. C'est aussi l'occasion pour les participants de se constituer un réseau de relations avec d'autres propriétaires d'entreprises et d'autres contacts utiles.

Le président de la société, et un autre représentant de celle-ci, suivent 40 heures de formation dispensée par des spécialistes de l'industrie sur des sujets comme :

- l'intégration des volets essentiels d'un plan d'exportation;
- l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan de commercialisation internationale;
- la recherche de partenaires en exportation;
- l'évaluation du rôle du courtier en douane;
- le financement des exportations;
- la préparation d'un voyage d'affaires;
- le choix d'un distributeur ou d'un agent commercial;
- la participation à une exposition ou une foire commerciale; et
- la planification des dimensions fiscales et juridiques.

Les ateliers sont suivis de 25 heures de discussions sous forme de table ronde avec les représentants de 20 à 25 autres entreprises, sous la houlette d'un conseiller à l'exportation expérimenté. Afin de permettre aux dirigeants de l'entreprise de tirer le meilleur parti possible de ces séances de formation, le conseiller à l'exportation se rendra les voir une fois par mois pour leur donner des conseils sur la stratégie d'exportation de leur entreprise.

À la fin du programme, les représentants de l'entreprise se voient offrir de participer à une mission commerciale de un ou deux jours aux États-Unis qui leur permettra :

- de visiter un bureau américain des douanes et de l'immigration à la frontière;
- de rencontrer des distributeurs et des clients éventuels;
- de rencontrer des délégués commerciaux américains et canadiens; et
- d'avoir des réunions avec des banquiers, des avocats et des comptables américains.

Les participants au programme NEXPRO ont également accès, à la fin de celui-ci, à 24 heures de conseils individuels.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec :

Nouveaux exportateurs : Programme de formation et de consultation
(*NEXPRO*)

Banque de développement du Canada

Numéro sans frais : 1 888 INFO-BDC (463-6232)

Internet : www.bdc.ca

Cours des collèges communautaires et des universités

Des établissements d'enseignement offrent dans toutes les régions du pays des cours en commerce et sur divers aspects de la gestion des entreprises. De plus en plus d'établissements ont maintenant des programmes d'affaires internationales qui permettent d'acquérir les connaissances essentielles à la compréhension du marché mondial. Même si aucun de ces programmes n'est consacré exclusivement à l'exportation, la plupart comportent des cours sur les exportations et sur les marchés d'exportation. Étant donnée la diversité des approches, des contenus et des exigences préalables, les descriptions qui suivent visent uniquement à donner un aperçu des domaines qui retiennent surtout l'attention dans chaque établissement. Pour obtenir de plus amples informations, on consultera la documentation de chaque établissement.

Canada atlantique

Nova Scotia Community College — International Business

Ce programme de deux ans qui aboutit à la remise d'un diplôme permet aux personnes qui s'occupent d'affaires internationales d'acquérir un sens marqué de citoyenneté du monde. Les cours insistent non seulement sur les compétences pratiques nécessaires en exportation, en finances internationales et en économie mondiale mais aussi sur l'importance de la compréhension des questions culturelles pour l'atteinte des objectifs des gens d'affaires. Les étudiants ont en fin de scolarité une connaissance pratique d'une seconde langue.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce programme et les conditions d'admission, on s'adressera à :

International Business Course — Truro Campus
Nova Scotia Community College
36, rue Arthur
Truro (Nouvelle-Écosse) B2N 1X5
Canada
Téléphone : (902) 893-5385
Télécopieur : (902) 893-5390

St. Mary's — Diploma in Marketing and International Business

Le programme de St. Mary's est destiné aux gestionnaires de niveaux intermédiaires à supérieurs. Pour y être admis, il faut être détenteur d'un diplôme universitaire et avoir accumulé au moins deux ans d'expérience dans un domaine connexe ou avoir au moins cinq ans d'expérience pertinente. Les cours se donnent le samedi afin de permettre aux

étudiants d'améliorer leurs compétences et leurs connaissances tout en occupant un emploi à temps plein.

Le programme est divisé en deux volets : marketing et affaires internationales qui comportent chacun 80 heures de cours. Les étudiants qui ont suivi les quatre cours d'un des deux volets obtiennent un certificat alors qu'il faut avoir suivi la totalité des cours des deux volets pour obtenir diplôme.

Certaines sociétés, divers organismes publics et des personnes à leur propre compte peuvent obtenir le remboursement de leurs coûts de formation dans le cadre du «Programme Acquisition des compétences» de la Planification de l'emploi. Adressez-vous à votre Centre d'emploi du Canada pour obtenir davantage de détails.

Pour obtenir de plus amples informations sur le Diploma in Marketing and International Business, adressez-vous à :

St. Mary's University
World Trade Centre, 8^e étage, bureau 801
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3N8
Canada
Téléphone : (902) 420-5636
Télécopieur : (902) 420-5264

Québec

Collège LaSalle — École d'administration : Marketing international

Ce cours a pour objet de répondre à la demande de plus en plus forte en gestionnaires hautement spécialisés en mise en marché hors frontières en permettant aux étudiants d'acquérir les bases de la gestion des affaires. Les cours traitent des principes des mathématiques, de la comptabilité et de l'économie, mais aussi du marketing international, du transit international, du courtage en douane et du dédouanement et des règlements internationaux.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce cours, s'adresser à :

Collège LaSalle
2000, rue Ste-Catherine Ouest
Montréal (Québec) H3B 2T2
Canada
Téléphone : (514) 939-2006
Numéro sans frais : 1 800 363-3541
Télécopieur : (514) 939-2015

Université Concordia — International Business Major

Dans le cadre de son programme de premier cycle, la Faculté de commerce et d'administration de l'Université Concordia offre à ses étudiants la possibilité de se spécialiser en affaires internationales. Le programme accueille les étudiants désireux de devenir gestionnaires d'entreprises présentes à l'échelle internationale. Les cours sur les affaires internationales sont surtout donnés lors dernières années du programme de premier cycle.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce programme, s'adresser à :

International Business Course
Faculty of Commerce and Administration
Université Concordia
1455, boulevard de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3G 1M8
Canada
Téléphone : (514) 848-2911
Télécopieur : (514) 848-4152

Université du Québec — Programme court en management international

Ce programme de cinq cours, conçu précisément pour les gestionnaires d'entreprises et les professionnels qui s'intéressent au marché mondial, permet aux participants de développer leurs compétences en analyse et en exploitation dans le contexte des affaires internationales. Avec des cours d'études de marché, d'économie et d'administration publique, on met l'accent sur l'acquisition de bonnes bases en gestion pour réussir à se positionner sur le marché mondial.

Ce programme court peut se suivre à temps partiel. S'il faut en théorie avoir un diplôme universitaire pour y être admis, l'expérience de travail dans un domaine connexe peut être reconnue comme un équivalent. Les cours sont donnés en français sur trois campus de l'université, soit ceux de Montréal, de Québec et de Hull.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce cours, s'adresser à :

Programme court en management international
Université de Québec
165, rue Wellington
Hull (Québec) J8X 2G3
Canada
Téléphone : (819) 771-6095
Télécopieur : (819) 771-6162

Ontario

Sir Sandford Fleming — International Trade

La School of Business de Sir Sandford Fleming offre le seul programme collégial ontarien consacré exclusivement au commerce international. Les étudiants y suivent un ensemble de cours obligatoires sur le commerce international, dont deux sur la commercialisation des exportations et sur diverses questions financières, avec la possibilité de se spécialiser pendant les dernières années du programme.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce cours en commerce international, s'adresser à :

School of Business
Sir Sandford Fleming College
599, promenade Brealey
Peterborough (Ontario) K9J 7B1
Canada
Téléphone : (705) 749-5530
Télécopieur : (705) 749-5540

Sheridan College — International Business

Le cours International Business du Sheridan College, qui dure une an, est destiné à développer chez les gens d'affaires le sentiment d'être des citoyens du monde. Pour être admissible à ce programme, il faut détenir un diplôme universitaire, ou un diplôme collégial obtenu au bout de trois ans de scolarité, ou encore avoir accumulé cinq ans d'expérience pertinente dans le monde des affaires.

Le programme aide les étudiants à intégrer leurs connaissances et les compétences pratiques. En appliquant des concepts de base, les participants élaborent un plan d'affaire complet adapté au marché mondial. Les étudiants y acquièrent une solide connaissance pratique des institutions et des ententes internationales comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Pour compléter leurs compétences techniques, les étudiants apprennent des rudiments d'espagnol et à communiquer efficacement en faisant appel à un interprète.

Dans le cadre de ce programme, les étudiants ont la possibilité de participer à un stage rémunéré de quatre mois. Cette solution coopérative leur permet d'acquérir une expérience précieuse, de se faire des relations et de couvrir une partie des coûts de leur scolarité. Le service de placement du collège aide ensuite les étudiants à se trouver un emploi dans une société qui fait du commerce international. Les étudiants peuvent aussi choisir une scolarité traditionnelle, sans la dimension coopérative.

Pour obtenir de plus amples informations sur le cours International Business du Sheridan College, s'adresser à :

Sheridan College
Trafalgar Campus
1430, rue Trafalgar
Oakville (Ontario) L6H 2L1
Canada
Téléphone : (905) 842-INFO (4636)
Télécopieur : (905) 815-4051

Université York — International MBA (IMBA)

Le programme de MBA international (IMBA) de l'Université York, créé en 1989 pour suivre la tendance à la mondialisation, a été le premier de ce genre au Canada. Il s'agit d'un programme de six périodes universitaires à temps plein. Un maximum de 60 étudiants entament en septembre de chaque année la première période du cycle qui dure deux ans. Le programme est composé de cours obligatoires et facultatifs en gestion des affaires et en gestion internationale, de séminaires obligatoires sur les affaires internationales et de cours de langue des affaires qui, eux, ne sont pas crédités.

Les étudiants au IMBA doivent se spécialiser dans une région, un pays et une langue. Les candidats doivent indiquer pour quelle langue officielle du IMBA ils opteront : le choix de leur région et de leur pays suivra cette langue. La spécialisation sera atteinte grâce à une combinaison de cours, de stages obligatoires en internat dans le pays choisi et, éventuellement, en suivant un trimestre de scolarité dans une école réputée de gestion internationale à l'étranger.

Pour obtenir de plus amples informations sur le programme de MBA international, s'adresser à :

Division of Student Affairs
Faculty of Administrative Studies
Université York
4700, rue Keele
North York (Ontario) M3J 1P3
Canada
Téléphone : (416) 736-5060
Télécopieur : (416) 736-5687

Université de Waterloo — International Trade Specialization Program

À l'instigation des leaders de l'industrie et des affaires, le programme International Trade Specialization de l'Université de Waterloo permet à des généralistes, aux antécédents variés, d'acquérir les compétences nécessaires pour réussir dans le domaine du commerce international. Les étudiants suivent un ensemble de cours leur assurant de maîtriser au moins une langue étrangère, de se familiariser avec la culture d'un pays choisi et d'avoir de bonnes connaissances en économie et en commerce mondial.

Chaque étudiant dans ce programme commence par suivre quatre trimestres de scolarité au Canada, dont deux sont consacrés directement au commerce international. Ils sont ensuite placés pendant quatre à huit mois à l'étranger, ce qui leur permet de mettre en pratique les compétences linguistiques et en affaires.

Pour obtenir de plus amples informations sur le cours International Trade Specialization, s'adresser à :

Office of the Registrar
Université de Waterloo
Waterloo (Ontario) N2L 3G1
Canada
Téléphone : (519) 888-4567, poste. 2119

Université d'Ottawa — MBA International (IMBA)

Le programme de MBA international, ou Maîtrise en administration des affaires internationales, de l'Université d'Ottawa répond au besoin éducationnel pressant en matière de formation spécialisée en gestion internationale en tentant d'illustrer le marché mondial dans la salle de cours. Un tiers des étudiants au IMBA viennent de l'étranger et nombre de professeurs ont été formés et ont accumulé de l'expérience en dehors du pays; les candidats doivent être en mesure de lire des documents techniques, de suivre des cours et de participer à des groupes de discussion aussi bien en anglais qu'en français. Les étudiants doivent avoir terminé leur première année de MBA (ou l'équivalent) pour pouvoir être admis au programme.

Faisant appel à des méthodes d'enseignement interactives comme les travaux de groupe et les études de cas, qui simulent un milieu de travail réel, ce programme d'un an à temps plein intègre la théorie et la pratique. Un ensemble de cours d'économie politique et de gestion des affaires jette les bases pour l'internat obligatoire qui se fait en été, au Canada ou à l'étranger. À la fin de ce stage, les étudiants doivent remettre un rapport conséquent qui fait le lien entre la théorie et la pratique.

Pour obtenir de plus amples informations sur le MBA international de l'Université d'Ottawa, s'adresser à :

Programme IMBA, Faculté d'administration
Université d'Ottawa
136, Jean-Jacques Lussier
C. P. 450, succursale A
Ottawa (Ontario) K1N 6N5
Canada
Téléphone : (613) 562-5821
Télécopieur : (613) 562-5167

Ouest canadien

Université de l'Alberta — International Business Major

L'Université de l'Alberta permet aux étudiants en troisième et en quatrième année de commerce de choisir un domaine de spécialisation, notamment les affaires internationales (International Business). Les étudiants peuvent ainsi adapter leur scolarité en utilisant le Centre for International Business Studies (CIBS) de l'université pour se concentrer sur un pays et une langue, pour choisir des cours en affaires internationales, en histoire, en culture et en économie.

Baccalauréat en commerce, études espagnoles/américaines

La Faculty of Business, par l'intermédiaire du CIBS et en collaboration avec la Faculty of Arts, a mis au point ce programme qui permet de produire des diplômés ayant une bonne maîtrise de la langue, une bonne connaissance de la culture, de l'histoire et de l'économie des pays d'Amérique centrale et d'Amérique latine. Dans le cadre de ce programme, les étudiants peuvent participer à des échanges d'étudiants avec le Mexique.

Pour obtenir de plus amples informations sur ces cours, s'adresser à :

Faculty of Business
Centre for International Business Studies
Université de l'Alberta
2-22, édifice de la Faculty of Business
Edmonton (Alberta) T6G 2R6
Canada
Téléphone : (403) 492-2235
Télécopieur : (403) 492-5037

Université de Lethbridge — International Management Major

Cette concentration permet aux étudiants de se familiariser avec la langue, la culture, le contexte politique et les pratiques d'affaires d'un ou de plusieurs pays dans lesquels les sociétés canadiennes font du commerce ou investissent.

Ce programme offre deux volets. Le premier permet aux étudiants de suivre une scolarité à temps plein, avec une concentration en gestion internationale, alors que le second permet de retenir deux concentrations en combinant une scolarité aboutissant à un diplôme en gestion internationale avec celle d'un autre programme de la Faculty of Management.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce programme d'International Management Major, s'adresser à :

Faculty of Management
The University of Lethbridge
4401, promenade University
Lethbridge (Alberta) T1K 3M4
Canada
Téléphone : (403) 329-2768
Télécopieur : (403) 329-2253

Langara College — International Business Program

Le programme International Business de Langara est un cours de deux ans qui met l'accent sur l'histoire, la culture, l'économie et les pratiques d'affaires des principaux partenaires commerciaux du monde. Des cours de passage à l'université y sont disponibles. En plus des cours classiques, les étudiants assistent à des séminaires et à des conférences donnés par des professionnels des affaires internationales.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce cours, s'adresser à :

Langara College
100 Ouest, 49^e Avenue
Vancouver (Colombie-Britannique) V5Y 2Z6
Canada
Téléphone : (604) 323-5505
Télécopieur : (604) 323-5555

Université de Colombie-Britannique — International Business Program

Les cours en affaires internationales sont offerts dans le cadre du programme de quatre ans de baccalauréat en commerce de l'Université de Colombie-Britannique (UBC). Ce programme permet aux étudiants de se concentrer sur une région géographique et de combiner l'étude d'une langue à celles de la culture, de la politique et de l'économie de la région. Des études à l'étranger et des échanges avec une vingtaine des meilleures écoles de gestion à travers le monde peuvent venir se greffer à ce programme.

Pour obtenir de plus amples informations sur le programme International Business de UBC, s'adresser à :

Faculty of Commerce & Business Administration
Université de Colombie-Britannique
2053, Main Mall
Pièce 103
Vancouver, (Colombie-Britannique) V6T 1Z2
Canada
Téléphone : (604) 822-8447
Télécopieur : (604) 822-0655

Cours d'associations

Nombre d'associations canadiennes offrent, au fur et à mesure des besoins, des cours de formation à l'exportation adaptés précisément aux impératifs géographiques ou sectoriels de leurs membres. Il s'agit le plus souvent de séminaires de présentation, durant une journée, qui initient aux marchés d'exportation en proposant aux entreprises d'étudier par la suite diverses questions qui leur sont soumises ou en leur fournissant des contacts pour approfondir ces questions. Les deux associations ci-dessous offrent des cours plus longs et plus détaillés que dans d'autres secteurs d'activité, mais vous aurez avantage à vous adresser à l'association pour obtenir de plus amples informations sur les cours qu'elle offre dans le domaine de l'exportation.

Association des transitaires internationaux canadiens Inc. (ATIC)

Cours de formation professionnelle

Le cours de formation professionnelle de l'ATIC est offert à tous les membres de l'association qui s'intéressent à la théorie et à la pratique de la manutention du fret international. Tout au long du programme de deux sessions, étalé sur deux ans, les étudiants complètent leurs études à domicile en assistant à des séminaires traitant de questions comme les paiements internationaux, les incoterms et la législation sur le transport international pour obtenir leur certificat Éducation ATIC.

Pour obtenir de plus amples informations sur l'ATIC et ses cours, s'adresser à :

Association des transitaires internationaux canadiens Inc.
C. P. 929
Streetsville (Ontario) L5M 2C5
Canada
Téléphone : (905) 567-4633
Télécopieur : (905) 542-2716

**Société canadienne des
courtiers en douane
(SCCD)**

La SCCD offre deux cours consacrés aux exportations et au secteur du courtage en douane. Le plus souvent, les étudiants, membres de la SCCD ou non, les suivent par correspondance.

Cours d'introduction de la SCCD

Conçu comme un rappel des notions de base pour les nouveaux venus dans le secteur, ce cours leur permet d'assimiler à leur rythme les informations de base sur l'importation et l'exportation ainsi que sur le rôle des courtiers en douane.

Cours d'admissibilité de la SCCD

Ce programme complet de deux ans est offert aux personnes travaillant chez des courtiers ou affectées au service des douanes d'une société importatrice. Des groupes d'études mis sur pied par les représentants des divisions préparent les candidats à l'Examen d'admissibilité des courtiers en douane reconnu par la SCCD et par le gouvernement.

Pour obtenir de plus amples informations sur ces cours, s'adresser à :

Société canadienne des courtiers en douane
111, rue York
Ottawa (Ontario) K1N 5T4
Canada
Téléphone : (613) 562-3543
Télécopieur : (613) 562-3548

Résumé

Les PME qui veulent pénétrer les marchés internationaux ont accès, en plus des programmes de formation à l'exportation, à une grande diversité de ressources pour obtenir des études de marché, des conseils et de l'aide financière. De nombreuses institutions peuvent les aider au niveau local, régional ou fédéral pour faire des recherches, établir des contacts et les aider dans la mesure de leurs compétences. Entre les cours, les logiciels et les divers conseils, chacun trouvera le type de solution qui lui convient.

Contacts importants

Ministères et services du gouvernement canadien au Canada

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'**InfoCentre**, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou (613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait.maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La Direction du Mexique du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles — Direction du Mexique (LMR)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

Centres de commerce international (CCI)

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes pour l'exportation et les appuient dans leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Terre-Neuve	Centre de commerce international Place Atlantic 215, rue Water, bureau 504 C. P. 8950 St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9 Téléphone : (709) 772-5511 Télécopieur : (709) 772-2373
Île-du-Prince-Édouard	Centre de commerce international Mail Confederation Court 134, rue Kent, bureau 400 C. P. 1115 Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8 Téléphone : (902) 566-7443 Télécopieur : (902) 566-7450
Nouvelle-Écosse	Centre de commerce international 1801, rue Hollis, 5 ^e étage C. P. 940, succursale postale «M» Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9 Téléphone : (902) 426-7540 Télécopieur : (902) 426-2624
Nouveau-Brunswick	Centre de commerce international 1045, rue Main, unité 103 C. P. 1210 Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 1H1 Téléphone : (506) 851-6452 Télécopieur : (506) 851-6429
Québec	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, bureau 800 Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 283-6328 Télécopieur : (514) 283-8794

Ontario	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front ouest, 4 ^e étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Manitoba	Centre de commerce international 400, av. St. Mary, 4 ^e étage C. P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 4K5 Téléphone : (204) 983-5851 Télécopieur : (204) 983-3182
Saskatchewan	Centre de commerce international Édifice S. J. Cohen 119, 4 ^e Avenue sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334 Centre de commerce international 1919, ch. Saskatchewan, 6 ^e étage Regina (Saskatchewan) S4P 3V7 Téléphone : (306) 780-6124 Télécopieur : (306) 780-6679
Alberta <i>*Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest.</i>	Centre de commerce international Place Canada 9700, av. Jasper, pièce 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone : (403) 495-2944 Télécopieur : (403) 495-4507 Centre de commerce international 510, 5 ^e Rue s.-o., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
Colombie-Britannique <i>*Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon.</i>	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, bureau 2000 C. P. 11610 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-0954

***Réseau mondial d'information sur les exportations
(Exportations WIN)***

Exportations WIN est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux utilisateurs des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 24 000 exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements de

nature générale, téléphonez à (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopies au 1 800 667-3802 ou (613) 944-1078.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Cet important programme du MAÉCI s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation.

Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Parmi les activités admissibles, citons :

- les stratégies de développement des marchés qui peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises qui commencent à exporter peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au 1 800 267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous. Au Québec, le PDME est exécuté à partir de 13 succursales régionales du Bureau fédéral de développement régional, BFDR (Q).

Financement international

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des finances internationales

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 944-0910
Télécopieur : (613) 943-1100

Programme d'apports technologiques (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Industrie Canada (IC) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin de dépister les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

Industrie Canada (IC)

IC s'est vu confier, à sa création, un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce Ministère a été doté de responsabilités particulières :

- élaborer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que sur le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. IC assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux d'IC offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;

- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies
seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Centre de services aux entreprises

Industrie Canada
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 941-0222
Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Industrie Canada
235, rue Queen, 5^e étage, Tour est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur : (613) 952-0540

Strategis

Strategis est le plus important site Web du gouvernement du Canada. On y trouve l'information la plus récente sur divers secteurs industriels, sur les débouchés à l'exportation et sur les capacités des entreprises en plus d'y avoir accès à des renseignements commerciaux sur les marchés internationaux et à des contacts d'affaires par le biais d'Internet. On y traite également de nouvelles technologies et de procédés de pointe, de services d'experts-conseils en gestion ou en mise en marché, de programmes gouvernementaux, d'études micro-économiques et d'une foule d'autres sujets. Strategis dépasse ces ressources en assurant de plus un accès rapide aux experts d'Industrie Canada. Les entrepreneurs canadiens peuvent consulter le site pour obtenir des renseignements sur les débouchés éventuels au Canada et ailleurs dans le monde, les technologies de pointe, les alliances déterminantes, les ressources de formation et les programmes gouvernementaux. Le Réseau international d'information d'affaires, accessible sur le site, contient des renseignements de première main sur les produits en demande, la situation des marchés, la concurrence et les débouchés d'affaires à l'étranger.

Strategis

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894
Internet : <http://www.hotline.service@strategis.ic.gc.ca>

Direction générale de l'information stratégique

Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894

Revenu Canada

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA.

Bureau de renseignements sur l'ALÉNA

Revenu Canada, Bureau des services d'administration des politiques commerciales
555 av. Mackenzie, 1^{er} étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1 800 661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce programme vise à inciter les sociétés du secteur privé canadien à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement en les soutenant financièrement. Le PCI appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires au Mexique et dans d'autres pays. Toute une série de mécanismes du PCI aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes du PCI aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle

Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905
Télécopieur : (819) 953-5024

**Agence de promotion économique du Canada atlantique
(APÉCA)**

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

Agence de promotion économique du Canada atlantique

Centre Blue Cross
644, rue Main
C. P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q), est une agence fédérale de développement économique régional. Par son engagement à offrir un service adapté à ses clients, le BFDR (Q) appuie le développement du potentiel économique des régions du Québec et la création d'emplois viables en favorisant un climat d'affaires qui permet à la PME de se développer et de prospérer. Le BFDR (Q) canalise l'expertise pertinente et recherchée de l'appareil fédéral pour l'arrimer à l'esprit d'entreprise des québécois et des québécoises de toutes les régions et pour améliorer leur position concurrentielle. Il cherche aussi, par ses actions structurantes et les partenariats du milieu, à améliorer le climat des affaires, élément essentiel à la croissance des PME.

Le BFDR (Q) est un point d'accès privilégié aux services et programmes fédéraux offerts à la PME, notamment dans les domaines de l'innovation, de la recherche et du développement (R-D), du design, du développement des marchés et de l'entrepreneurship. Ainsi le BFDR (Q) donne accès par le biais de ses 13 bureaux d'affaires CENTRACCÈS PME aux services et programmes d'Équipe Canada en matière d'exportation, que ce soit pour la sensibilisation et la préparation à l'exportation, l'information, la mise en réseau, l'aide et les conseils, le financement ou l'accès au financement.

En matière d'accès au financement, le PMDE, exception faite du volet sur la préparation des soumissions pour les projets, est livré à partir des CENTRACCÈS PME. IDÉE-PME, un programme du BFDR (Q), peut également appuyer les entreprises dans leur démarche à l'exportation. De plus, par le biais d'alliances avec les banques, les conseillers des CENTRACCÈS PME peuvent faciliter l'accès au financement pour les projets de stratégie de commercialisation à l'étranger.

CENTRACCÈS PME

Abitibi et Témiscamingue
906, 5^e Avenue
Val d'Or (Québec) J9P 1B9
Téléphone : (819) 825-5260
Télécopieur : (819) 825-3245

CENTRACCÈS PME

Bas Saint-Laurent, Gaspésie et Îles-de-la-Madeleine
212, rue Belzile, bureau 200
Rimouski (Québec) G5L 3C3
Téléphone : (418) 722-3282
Télécopieur : (418) 722-3285

CENTRACCÈS PME

Bois-Francs
Place du Centre
150, rue Marchand, bureau 502
Drummondville (Québec) J2C 4N1
Téléphone : (819) 478-4664
Télécopieur : (819) 478-4666

CENTRACCÈS PME

Côte Nord
701, boul. Laure, bureau 202B
C. P. 698
Sept-Îles (Québec) G4R 4K9
Téléphone : (418) 968-3426
Télécopieur : (418) 968-0806

CENTRACCÈS PME

Etrie
1335, rue King ouest, bureau 303
Sherbrooke (Québec) J1J 2B8
Téléphone : (819) 564-5904
Télécopieur : (819) 564-5912

CENTRACCÈS PME

Île de Montréal
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-2500
Télécopieur : (514) 496-8310

CENTRACCÈS PME

Laval, Laurentides et Lanaudière
Tour du Triomphe II
2540, boul. Daniel-Johnson, bureau 204
Laval (Québec) H7T 2S3
Téléphone : (514) 973-6844
Télécopieur : (514) 973-6851

CENTRACCÈS PME

Mauricie
Immeuble Bourg du Fleuve
25, rue des Forges, bureau 413
Trois-Rivières (Québec) G9A 2G4
Téléphone : (819) 371-5182
Télécopieur : (819) 371-5186

CENTRACCÈS PME

Montérégie
Complexe Saint-Charles
1111, rue Saint-Charles ouest, bureau 411
Longueuil (Québec) J4K 5G4
Téléphone : (514) 928-4088
Télécopieur : (514) 928-4097

CENTRACCÈS PME

Nord du Québec
800, Tour de la Place Victoria, bureau 3800
C. P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-5174
Télécopieur : (514) 283-3637

CENTRACCÈS PME

Outaouais
259, boul. Saint-Joseph, bureau 202
Hull (Québec) J8Y 6T1
Téléphone : (819) 994-7442
Télécopieur : (819) 994-7846

CENTRACCÈS PME

Québec, Chaudière et Appalaches
905, av. Dufferin, 2^e étage
Québec (Québec) G1R 5M6
Téléphone : (418) 648-4826
Télécopieur : (418) 648-7291

CENTRACCÈS PME

Saguenay et Lac-Saint-Jean
170, rue Saint-Joseph sud, bureau 203
Alma (Québec) G8B 3E8
Téléphone : (418) 668-3084
Télécopieur : (418) 668-7584

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le Ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et les associations industrielles et les localités afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le Ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés du postsecondaire. Le programme atteint deux objectifs socioéconomiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Édifice Cargill
 240, av. Graham, bureau 712
 C. P. 777
 Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
 Téléphone : (204) 983-4472
 Télécopieur : (204) 983-4694

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE aide les exportateurs canadiens à faire concurrence sur les marchés internationaux en assurant une vaste gamme de services de financement et de gestion du risque, y compris des assurances sur le crédit à l'exportation, du financement destiné aux acheteurs de biens et de services canadiens à l'étranger et des garanties.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la gamme de services offerts, veuillez vous adresser aux équipes suivantes :

Produits de base et semi-finis :	Téléphone : (613) 598-2823 Télécopieur : (613) 598-2525
Biens de consommation :	Téléphone : (613) 597-8501 Télécopieur : (613) 598-2525
Exportateurs débutants :	Téléphone : 1 800 850-9626 Télécopieur : (613) 598-6871
Institutions financières :	Téléphone : (613) 598-6639 Télécopieur : (613) 598-3065
Industrie forestière :	Téléphone : (613) 598-2936 Télécopieur : (613) 598-2525

Ingénierie et services professionnels : Téléphone : (613) 598-3162
Télécopieur : (613) 598-3167

Équipement industriel : Téléphone : (613) 598-3163
Télécopieur : (613) 597-8503

Technologies de l'information : Téléphone : (613) 598-6891
Télécopieur : (613) 598-6858

Transport : Téléphone : (613) 598-3164
Télécopieur : (613) 598-2504

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 598-6858

Vancouver Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
505, rue Burrard, bureau 1030
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Téléphone : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary Société pour l'expansion des exportations
510, 5^e Rue s.-o., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg Société pour l'expansion des exportations
330, av. Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187

Toronto Société pour l'expansion des exportations
Édifice de la Banque nationale
150, rue York, bureau 810
C. P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

London Société pour l'expansion des exportations
Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ontario) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal Société pour l'expansion des exportations
 Tour de la Bourse
 800, Carré Victoria, bureau 4520
 C. P. 124
 Montréal (Québec) H4Z 1C3
 Téléphone : (514) 283-3013
 Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax Société pour l'expansion des exportations
 Purdy's Wharf, Tour 2
 1969, rue Upper Water, bureau 1410
 Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3R7
 Téléphone : (902) 429-0426
 Télécopieur : (902) 423-0881

Conseil national de recherches

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI, travaillant surtout avec les petites et moyennes entreprises canadiennes, contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau fournit un des conseils et un appui technique aux entreprises canadiennes depuis cinquante ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI profite des connaissances de conseillers en technologie industrielle répartis dans 165 bureaux dans près de 90 localités, y compris de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous au :

Programme d'aide à la recherche industrielle

Conseil national de recherches du Canada
 Chemin Montréal
 Bâtiment M-55
 Ottawa (Ontario) K1A 0R6
 Téléphone : (613) 993-1790
 Télécopieur : (613) 952-1079

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC), une société d'État, apporte une aide précieuse aux exportateurs canadiens qui vendent leurs produits ou leurs services à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux. Elle joue alors le rôle d'un entrepreneur ou mandataire principal et garantit au client étranger la vente des produits ou des services canadiens.

La CCC atteste des moyens financiers et techniques de l'exportateur auprès de l'acheteur étranger et lui garantit le respect des dispositions du contrat. La participation de la CCC dans une vente constitue, pour les fournisseurs canadiens, un appui tangible de leur gouvernement. Leur crédibilité et leur capacité concurrentielle en sont rehaussées aux yeux de leurs clients étrangers. Ils sont alors souvent en mesure de négocier des dispositions contractuelles et des conditions de paiement plus avantageuses.

La CCC a récemment mis au point, en collaboration avec les institutions financières du Canada, son programme de paiements échelonnés. Ce programme rend le financement avant expédition des exportations plus accessible aux PME exportatrices. Celles-ci peuvent en effet négocier une marge de crédit auprès de leur principale institution financière qui sera affectée à une vente à l'exportation précise. Le plus souvent, le coût de cet emprunt sera comparable à celui d'une marge de crédit classique. Le programme est disponible pour les transactions faites aussi bien avec des gouvernements étrangers qu'avec des acheteurs du secteur privé.

Pour obtenir de plus amples informations sur la CCC, s'adresser à :

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121

**Contacts importants au
Canada****Associations d'affaires et associations professionnelles****Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA)**

Le CCA est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et aux Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également un bulletin d'information bimensuel.

Conseil canadien pour les Amériques

Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international Inc.

155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

240, rue Sparks, RPO
C. P. 55011
Ottawa (Ontario) K1P 1A1
Téléphone : (613) 523-3510

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

C. P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou (613) 737-3374
Télécopieur : (613) 737-3643

**Services du gouvernement
canadien au Mexique**

***Section des affaires commerciales
Ambassade du Canada au Mexique***

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada au Mexique peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

Section des affaires commerciales

Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 724-7900
Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 344-3200
Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 616-6215
Télécopieur : (52-3) 615-8665

Bureaux du gouvernement mexicain au Canada

L'Ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

Ambassade du Mexique

45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

Consulat du Mexique à Ottawa

45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 235-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

Autres consulats généraux du Mexique au Canada

Consulat général du Mexique

2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique

199, rue Bay, bureau 4440
C. P. 266, Succursale «Commerce Court Ouest»
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique

810-1139, rue Pender ouest
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur : (604) 684-2485

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20086737 5



80025 75540

PARRAINÉ PAR



Ministère des Affaires étrangères Department of Foreign Affairs
et du Commerce International and International Trade
Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581

électronique : (613) 944-1581