

Carnet de route pour l'exportation

UNE PUBLICATION D'ÉQUIPE CANADA INC



Quatrième édition

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada 2005

ISBN 0-662-78627-0

Numéro de catalogue : IT4-5/2005F-PDF

Also available in English.

Imprimé au Canada



Papier Éco-Logo / EcoLogo® Paper

Carnet de route pour l'exportation

Introduction	2
1. Au-delà des frontières : Première étape	3
2. Choisir son itinéraire : Élaborer un plan d'exportation	9
3. Mettre le cap sur sa destination : Sélectionner le marché cible	10
4. Ouvrir les portes : S'implanter dans le marché cible	14
5. Trouver des fonds : Planifier le financement des exportations	19
6. Nouer des liens virtuels : Faire des affaires électroniques à l'étranger	22
7. Trouver sa voie : Ressources sectorielles pour les exportateurs	24
8. Obtenir des conseils : A qui s'adresser	26

Introduction

Que vous songiez à l'exportation, que vous vous y prépariez ou que vous soyez un exportateur chevronné, Équipe Canada inc (ECI) est à même de vous faciliter la tâche dans l'arène internationale. Réseau de ministères et organismes fédéraux, ECI travaille en collaboration avec ses partenaires pour épauler les exportateurs. Ces partenaires comprennent notamment des administrations provinciales, territoriales et municipales, des associations sectorielles, des établissements d'enseignement et des fournisseurs de services à l'exportation du secteur privé. ECI est votre portail d'accès à tous ces organismes.

Équipe Canada inc a pour mission d'aider les entreprises canadiennes comme la vôtre à prospérer sur les marchés du monde entier. Par l'intermédiaire de notre réseau, vous pouvez accéder à divers services :

- renseignements généraux;
- perfectionnement des compétences;
- conseils en matière d'exportation;
- appui à l'entrée sur le marché;
- financement du commerce; et
- aide sur le marché.

Le présent *Carnet de route pour l'exportation* est conçu pour vous aider à accéder à ces ressources plus rapidement et plus facilement. Si vous les utilisez, vous serez dans une bien meilleure position pour profiter des avantages de l'exportation – ventes et bénéfices accrus, diversification des marchés et compétitivité à l'échelle mondiale. Elles vous aideront également à mieux composer avec les difficultés qui peuvent se présenter, notamment des règlements compliqués, des problèmes financiers et les exigences des clients.

Le *Carnet de route* vous donne un bref aperçu de ce que vous pouvez obtenir lorsque vous faites appel à ECI, à ses membres ou à ses partenaires. Nous avons travaillé d'arrache-pied pour mettre à la disposition des entreprises canadiennes les meilleurs services à l'exportation, et les résultats ne se sont pas fait attendre. Avec ECI, vous découvrirez que la réussite sur les marchés étrangers est peut être plus à votre portée que vous ne l'aviez imaginé.



Au-delà des frontières : **Première étape**

S'informer sur l'exportation

Êtes-vous en mesure d'exporter? Si vous avez un produit concurrentiel au Canada et que votre entreprise est en mesure de répondre à la demande d'un marché d'exportation, vous avez ce qu'il faut pour réussir à l'étranger.

Mais avant de vous lancer dans cette voie – ou, si vous exportez déjà, avant de conquérir un nouveau marché –, vous devez être bien préparé.

ExportSource

Le meilleur endroit pour commencer vos recherches est le portail Web ExportSource (exportsource.ca). Cette source d'information sur l'exportation en ligne – la plus complète au Canada – vous ouvre la porte vers les ressources que mettent à votre disposition les ministères et organismes gouvernementaux et de nombreux autres partenaires.

ExportSource peut notamment vous aider :

- à évaluer votre état de préparation à l'exportation;
- à préparer votre plan d'exportation;
- à trouver les meilleures sources d'aide;
- à commercialiser et à financer vos exportations; et
- à acheminer vos produits ou services vers le marché.

Guide pas-à-pas à l'exportation

Le *Guide pas-à-pas à l'exportation* est l'outil que tout exportateur devrait avoir en main. Il couvre tout le processus de l'exportation – depuis la conception du projet jusqu'à la réception du paiement pour les produits ou services vendus. Le premier chapitre vous expliquera comment établir les bases d'un projet d'exportation. Le guide est diffusé en ligne ou en version imprimée. Rendez-vous à exportsource.ca/pasapas ou téléphonez au **1 888 811-1119** pour en obtenir un exemplaire gratuit.

Tutoriel d'exportation interactif

Cet outil en ligne décrit toutes les étapes du processus d'exportation, de l'évaluation de votre capacité immédiate à exporter jusqu'aux moyens de vous assurer qu'on vous paie pour les produits et services exportés. Ce tutoriel vous permettra de trouver les ressources dont vous avez besoin au sein de votre province ou territoire pour commencer à exporter. Consultez-le à l'adresse suivante : exportsource.ca/tutoriel.

Aucun projet d'exportation n'avance en ligne droite – vous voudrez peut-être faire des recherches sur les moyens de financement (voir le chapitre 5) pendant que vous élaborez votre plan d'exportation (voir le chapitre 2). Pour faciliter votre exploration, nous avons donc inclus des renvois aux étapes stratégiques du *Carnet de route*.

ECI publie régulièrement et met à jour des guides à l'intention des exportateurs. Consultez exportsource.ca/guidesF pour savoir quels sont les ouvrages disponibles.

Aide à l'export

L'outil en direct Aide à l'export fournit de l'information sur les produits et les services à l'exportation offerts dans l'ensemble des provinces et des territoires. Trouvez-le au site exportsource.ca/aide.

Exportez vos services

Si votre entreprise travaille dans le secteur des services, nous vous conseillons de visiter le site *Exportez vos services...Adaptez une approche mondiale!* Il s'agit d'un outil d'information et de préparation à l'exportation conçu pour aider les entreprises de services à se préparer en vue de l'exportation. Vous y trouverez des listes de débouchés internationaux, de l'information sur les marchés, sur le cybercommerce et sur le financement des exportations, ainsi que d'autres ressources. Rendez-vous à exportsource.ca/approchemondiale.

ServicExport

Connectez-vous aux entreprises de services dans le monde. Il s'agit d'un projet du Centre du commerce international de l'ONU, situé à Genève. Le site ServicExport.com est conçu pour aider les entreprises du secteur des services à se renseigner sur l'exportation de services, à se réseauter, à explorer de nouveaux marchés et à faire connaître leur expertise dans le monde.

Exportateurs avertis

Exportation et Développement Canada (EDC) publie à l'intention des exportateurs canadiens un magazine trimestriel intitulé *Exportateurs avertis*. On y trouve des conseils et des commentaires judicieux ainsi que des profils d'exportateurs performants. Pour vous abonner à cette publication ou la consulter en ligne, visitez le site www.edc.ca/exportateursavertis.

CanadExport

Bulletin publié par Commerce international Canada, *CanadExport* traite notamment des débouchés d'affaires, des programmes à l'exportation, des foires commerciales, des colloques, des missions commerciales et des réussites d'entreprises. L'abonnement est gratuit. Pour vous renseigner, rendez-vous à canadexport.gc.ca.

Ateliers « Destination : Marchés internationaux »

Offerts en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT), ces ateliers portent sur le commerce international, les études de marché, le marketing, la logistique, les aspects financiers du commerce et plus. Ils durent trois heures et sont donnés dans différentes villes d'un bout à l'autre du Canada, et également en ligne. Pour en savoir plus, consultez www.marchesinternationaux.ca ou téléphonez au 1 888 811-1119.

Programmes de formation en commerce international

De nombreux collèges et universités canadiens offrent des programmes de formation en commerce international, notamment le cours FITThabilités du Forum pour la formation en commerce international. Également en ligne, le FITT offre la seule accréditation reconnue au Canada comme Professionnel accrédité en commerce international (P.A.C.I.). Pour en savoir plus, consultez le site du FITT à l'adresse **www.fitt.ca**.

Programmes de préparation au marché

Plusieurs programmes offrent aux exportateurs une assistance relativement à des marchés précis. Il s'agit des programmes suivants :

- **Exportation É.-U.** – Ce service comprend trois programmes :
 - Le Programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF) – outil d'initiation essentiel pour les entreprises qui commencent à exporter aux États-Unis. Le Programme NEÉF comprend une visite à un consulat du Canada et des rencontres avec des agents de commerce.
 - Le Programme Export É.-U. – à l'intention des entreprises qui exportent déjà vers les États-Unis et qui souhaitent élargir leurs marchés dans ce pays. Export É.-U. prévoit notamment des mini-missions commerciales de un à trois jours qui coïncident souvent avec des foires commerciales, afin d'offrir aux participants un aperçu détaillé d'un secteur donné. Il comprend aussi des rencontres avec des spécialistes du secteur et aide les exportateurs à monter des réseaux avec des distributeurs, des représentants et des acheteurs.
 - Le programme CONTACTS EXPORT – pour les entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore aux États-Unis. Ce programme offre des séminaires donnés au Canada, qui couvrent les principaux aspects de l'exportation.

Exportation É.-U. est présenté à l'adresse **www.international.gc.ca/can-am/export**.

- **Les missions NEXOS (Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers)** – sont souvent axées sur une foire commerciale internationale et ont pour but de permettre aux entreprises canadiennes de faire leur entrée sur un marché européen.

De nombreux exportateurs canadiens mènent également des activités d'importation. **ImportSource.ca** est la porte d'accès des importateurs à une vaste gamme de ressources conçues pour les aider à toutes les étapes du processus d'importation.

Pour en savoir plus sur les ressources présentées dans le *Carnet de route*, téléphonez au Service d'information sur l'exportation d'ECI, au 1 888 811-1119.

Les administrations provinciales ou territoriales et municipales, les associations commerciales et sectorielles, les établissements d'enseignement et le secteur privé sont d'excellentes sources d'aide, qui offrent tout un éventail de programmes et de services à l'intention des exportateurs.

Pour obtenir une assistance adaptée à votre secteur d'activités, voir les pages 24-25.

Trouver de l'aide

Étant donné la complexité du processus d'exportation, il est indispensable d'avoir accès à tout un éventail de connaissances spécialisées. Heureusement, grâce à ECI, à ses membres et à ses partenaires, vous pourrez trouver pratiquement tous les renseignements dont vous avez besoin.

Service d'information sur l'exportation 1 888 811-1119

Les entreprises qui exportent, celles qui envisagent de le faire et celles qui s'y préparent n'ont qu'à composer le numéro sans frais du Service d'information sur l'exportation d'ECI pour accéder à une mine de renseignements, de produits et de services. Administré d'un bout à l'autre du pays par le réseau de 13 Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), ce numéro vous mettra en contact avec des agents qui vous aiguilleront vers les services, programmes et sources de renseignements les mieux adaptés à votre projet d'exportation. Le Service d'information sur l'exportation est accessible au **1 888 811-1119**, du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, dans tous les fuseaux horaires. Vous pouvez également obtenir de l'aide par courriel, télécopieur, TTY (Contactez-nous) par service vocal électronique (Consultez-nous!). De nombreux CSEC offrent également un service au guichet. Pour obtenir de l'information à ce sujet, rendez-vous à **www.rcsec.org**.

Les délégués commerciaux au Canada

Les délégués commerciaux de Commerce international Canada présents dans toutes les provinces aident les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer de nouveaux marchés, y élargir leur présence ou diversifier leurs exportations. Ces services sont gratuits et comprennent :

- Des conseils personnalisés à l'exportation
- Des informations stratégiques
- Des consultations en matière de financement
- Des foires, missions et activités commerciales

Les délégués commerciaux travaillent également dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde et peuvent vous aider à pénétrer de nouveaux marchés à l'étranger (voir page 16). Pour entrer en contact avec les délégués commerciaux au Canada, téléphonez au 1 888 811-1119 ou visitez **www.infoexport.gc.ca** et cliquez sur *Nos bureaux au Canada*.

Réseaux commerciaux régionaux (RCR)

Dans toutes les régions du Canada, des fournisseurs de services à l'exportation collaborent au sein des Réseaux commerciaux régionaux. Regroupant des administrations fédérales, provinciales ou territoriales et régionales, des associations sectorielles et des participants du secteur privé, les RCR aident les entreprises locales à s'imposer sur les marchés étrangers. Vous trouverez la liste des RCR à la page 27 et à exportsource.ca/rcr. Pour obtenir de plus amples renseignements, vous pouvez également téléphoner au Service d'information sur l'exportation d'ECI, au 1 888 811-1119.

Exportation et développement Canada (EDC)

EDC a pour mission exclusive de soutenir les activités des exportateurs et des investisseurs canadiens sur les marchés étrangers, en leur offrant des services de financement du commerce extérieur et des services d'information spécialisée sur les marchés internationaux. Les exportateurs utilisent les produits d'EDC pour assurer le paiement de leurs ventes, offrir à leurs acheteurs des modalités de remboursement plus concurrentielles, conquérir de nouveaux acheteurs et de nouveaux marchés, et avoir un meilleur accès à des fonds de roulement. Les exportateurs canadiens font appel à EDC depuis 1944, et près de 90 p. 100 des clients de l'organisme sont des PME. Le site principal d'EDC se trouve à l'adresse www.edc.ca. Les services offerts aux petites entreprises sont présentés à www.edc.ca/PME, et les services en ligne, à www.edc.ca/enligne.

Corporation commerciale canadienne (CCC)

La CCC offre aux exportateurs canadiens des solutions d'affaires originales pour accéder aux marchés publics du monde entier ainsi que du savoir-faire en matière de contrats d'exportation. Depuis 1946, la CCC aide les entreprises canadiennes à conclure des ventes à l'exportation selon les meilleures conditions possibles. Des occasions d'affaires à la négociation et la gestion de contrats, la CCC offre des solutions qui contribuent à accroître les exportations. Pour plus d'information, veuillez vous rendre sur le site suivant : www.ccc.ca.

Évaluer votre état de préparation à l'exportation

Diagnostic de la capacité d'exportation

Alors que vous vous préparez à aborder un marché étranger, les questions du diagnostic vous permettront de vérifier – en ligne – si votre entreprise est prête à exporter et quelles doivent être vos priorités. Si vous avez déjà commencé à exporter ou que vous voulez élargir votre présence sur le marché, cet outil vous donnera des indications précieuses qui vous aideront à rentabiliser vos activités. Rendez-vous à exportsource.ca/evaluation.

Les douanes : quels documents vous faut-il?

Numéro de compte importateur/exportateur

Si vous n'avez pas de numéro de compte importateur/exportateur de l'Agence du revenu du Canada, adressez-vous au service « Inscription en direct des entreprises » afin d'en obtenir un. L'inscription peut se faire en ligne à www.inscriptionentreprise.gc.ca, ou par téléphone en composant le 1 800 959-5525.

Déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA)

Il n'est guère pratique d'avoir à se rendre au bureau des douanes pour déclarer ses exportations vers des pays autres que les États-Unis. Mais grâce au service DECA, vous pouvez remplir votre déclaration et la soumettre au gouvernement du Canada sans quitter votre bureau. Rendez-vous à l'adresse www.statcan.ca/francais/exports.



Choisir son itinéraire : **Élaborer un plan d'exportation**

Peaufiner votre plan d'affaires

Toute entreprise se doit d'avoir un plan d'affaires solide. Il n'est pas question de se lancer dans un projet d'exportation à moins d'avoir des affaires prospères au pays. Vous trouverez de l'aide auprès des services suivants :

Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)

Par l'entremise de 13 bureaux principaux et de 380 partenaires qui offrent des points d'accès régionaux, les CSEC peuvent vous fournir toute une gamme de renseignements sur les affaires et la réglementation, et vous aiguiller vers des services et programmes gouvernementaux. Ils mettent également à votre disposition un Système d'aide au démarrage d'une entreprise, en ligne, qui comprend une section sur l'élaboration d'un plan d'affaires. Le site Web des Centres se trouve à l'adresse **www.rcsec.org**.

Portaildesaffaires.ca

Ce portail vous offre un point d'accès unique aux services gouvernementaux et à l'information nécessaires pour la création, la gestion et le développement d'une entreprise. Ce site vous aidera à peaufiner votre plan d'affaires et à trouver des ressources pour résoudre des problèmes d'ordre commercial. Il renferme plusieurs sections – Démarrage d'une entreprise, Impôts et taxes, règlements, Statistiques et analyses des entreprises, Affaires électroniques, Financement, Gestion des ressources humaines, Exportation/importation, Innovation/R-D/technologie, Vendre au gouvernement/appels d'offres. Rendez-vous à **Portaildesaffaires.ca**.

Élaborer votre plan d'exportation

Lorsque la bonne marche de vos affaires sur le marché intérieur est assurée et que vous êtes prêt à vous lancer à la conquête des marchés internationaux, il est indispensable de mettre au point un plan d'exportation solide qui guidera vos activités à l'étranger. Voici un outil qui vous aidera :

Plan d'exportation interactif

Cet outil en ligne vous aidera à élaborer un plan d'exportation détaillé. Vous pourrez analyser les marchés d'exportation potentiels, mettre au point votre stratégie d'entrée sur le marché, préparer des projections financières et mettre une dernière à votre plan d'exportation. Vous y trouverez en outre des conseils, des définitions et des exemples de plans. Le Plan d'exportation interactif est accessible à l'adresse **exportsource.ca/pei**.

Le chapitre 2 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* décrit la marche à suivre pour élaborer un plan d'exportation. Voir page 3.

Pour obtenir des conseils sur le financement des exportations dès le début de votre projet, vous pouvez vous adresser à la Banque de développement du Canada ou à Exportation et développement Canada. Ces organismes sont présentés page 20.

Les délégués commerciaux au Canada peuvent aussi vous épauler sans frais pour préparer et planifier un projet d'exportation. Voir page 6.

3

Mettre le cap sur sa destination : **Sélectionner le marché cible**

3

Mettre le cap sur sa destination : **Sélectionner le marché cible**

Pour accéder aux ressources présentées dans le *Carnet de route* et à une foule d'autres renseignements – études de marché, renseignements sur les pays étrangers et sur les règlements d'expédition, etc. –, rendez-vous à exportsource.ca.

Le chapitre 3 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* traite des différents types de marché, des études de marché et de l'établissement de profils de marché. Voir page 3.

Explorer les débouchés d'affaires et d'exportation

Vous pourriez passer beaucoup de temps à cerner le meilleur marché pour vos produits ou services – surtout si vous faites vos premiers pas dans l'arène internationale. Heureusement, une foule de renseignements sont mis à la disposition des exportateurs pour accélérer le processus.

Études de marché

Commerce international Canada produit des centaines d'études de marché et de profils sectoriels, afin d'aider les entreprises canadiennes à repérer les occasions d'affaires à l'étranger et à se renseigner sur leurs marchés cibles. Vous pouvez consulter ces études par pays ou par secteur industriel, à l'adresse www.infoexport.gc.ca.

Base de données du Réseau des entreprises canadiennes

Si vous vous inscrivez au Réseau des entreprises canadiennes, une base de données d'Industrie Canada, les acheteurs étrangers potentiels trouveront plus facilement votre entreprise. En effet, la base de données reçoit chaque mois plus de 50 000 visites d'entreprises canadiennes et étrangères à la recherche de fournisseurs canadiens de produits et de services. Le Réseau vous permet en outre d'être relié plus efficacement aux débouchés d'exportation tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Rendez-vous à strategis.gc.ca/rec.

SourceCAN

SourceCAN est une place de marché électronique gratuite qui met les entreprises et les prestataires de services canadiens en contact avec des acheteurs du pays et de l'étranger par l'intermédiaire du Web. Son système international d'entrée des appels d'offres vous permettra de dialoguer avec des acheteurs du monde entier. Pour utiliser ce service, il suffit de s'inscrire à l'adresse www.sourcecan.com.

Conseils sur les possibilités



Laissez la CCC vous guider—et vous aider à naviguer dans le monde souvent complexe des marchés gouvernementaux (www.ccc.ca/conseils). Si vous avez décidé de répondre à une possibilité de soumission, la CCC peut vous aider à comprendre le processus d’approvisionnement, à obtenir les documents de la soumission et à déterminer des moyens d’améliorer votre réponse, et ce sans frais pour vous. Conseils en ligne gratuite, 24/7 au www.ccc.ca/prochainesetapes ou par téléphone au 1-866-435-0005 sans frais.

Comprendre les rouages du marché cible

Lorsque vous aurez fait le tour des possibilités et sélectionné le marché qui convient le mieux à votre entreprise, vous serez prêt à faire appel aux ressources suivantes.

Délégué commercial virtuel

Inscrivez-vous au Service des délégués commerciaux du Canada (voir page 16) pour avoir accès à votre propre Délégué commercial virtuel. Ce service personnalisé offert sur le Web vous fournira de l’information commerciale et des débouchés d’affaires sur vos marchés étrangers et secteurs d’intérêt. Pour vous inscrire en ligne, consultez le site www.infoexport.gc.ca.

Info-Marchés EXPORT

Exportation et développement Canada (EDC) propose de l’information en ligne pour tenir les exportateurs au courant des événements politiques et économiques dans plus de 200 marchés qui font affaire avec le Canada. Pour vous inscrire à ce service de renseignements commerciaux de première main, rendez-vous à www.edc.ca/rapportsecono.

Connaissances d’EDC sur les marchés

Profitez des connaissances d’EDC sur la situation politique, économique et commerciale actuelle dans presque tous les pays. EDC met à votre disposition ses connaissances spécialisées sur la marche des affaires dans les marchés établis et les marchés en développement, afin de vous aider à mieux comprendre les avantages et les risques inhérents aux différents secteurs industriels à l’étranger. Téléphonnez au numéro 1 866 638-7916 pour vous renseigner sur les nouveaux débouchés d’exportation.

Exporter aux États-Unis

Il peut arriver qu’un acheteur étranger contacte directement votre entreprise. Pour savoir comment réagir dans cette situation, consultez la brochure *Répondre à une commande spontanée* qui est diffusée en ligne à exportsource.ca/commande.

Les délégués commerciaux du Canada peuvent aussi vous aider à choisir votre marché cible. Voir page 6.

Si vous songez à exporter aux États-Unis et que vous désirez améliorer vos efforts d'exportation vers ce pays, vous n'avez qu'à consulter le guide *Exporter aux États-Unis : Guide des entreprises canadiennes*. Vous y trouverez, entre autres, des conseils utiles sur le plan juridique et sur la façon de se préparer à exporter aux États-Unis et d'entrer sur le marché américain de votre choix. Cet outil est disponible à l'adresse suivante : **exportsource.ca/etats-unis**.

Portail des affaires Canada-Inde

Vous songez à faire des affaires en Inde? Vous trouverez toutes les ressources dont vous avez besoin à l'adresse suivante : **exportsource.ca/inde**. Ce site contient des renseignements sur les marchés et les secteurs, des occasions d'affaires, des activités commerciales et tout ce que vous devez savoir pour exporter en Inde.

Les marchés publics

En tant qu'organisme canadien de passation de marchés, la Corporation commerciale canadienne (CCC) aide les exportateurs du Canada à conclure des transactions commerciales à l'étranger, notamment dans le domaine des marchés publics.

- **Service de soumission au programme de la GSA** – Faites partie du programme – et ayez accès aux 40 milliards de dollars du marché gouvernemental américain. La CCC vous aide à poursuivre des affaires avec le gouvernement fédéral américain grâce au programme de la GSA. Le fait d'être un entrepreneur de ce programme vous permet de faire concurrence sur un pied d'égalité avec les entreprises américaines. Que fait la CCC? Elle vous aide à préparer votre soumission, elle vous offre des conseils, elle vous aide à établir les prix et à négocier. Et la CCC vous donne accès à une base de contacts établis à Washington, D.C. offrant des renseignements et un soutien de marketing et de réseautage. Voir **www.ccc.ca/GSAEU**.
- **Solution de maître d'œuvre pour le DoD** – Ayez un accès privilégié au département de la Défense des États-Unis (DoD). L'entente canado-américaine de partage de la production de défense permet aux exportateurs canadiens de faire concurrence sur un pied d'égalité avec les entreprises américaines pour les ventes aux marchés de la défense. La CCC est positionnée de façon unique pour vous aider à accéder aux possibilités sur cette scène complexe, vous offrant un accès égale à un des plus importants marchés d'approvisionnement au monde. Cliquez sur **www.ccc.ca/DD**.

- **Solution de maître d'œuvre international** – Maximisez votre offre – réduisez le risque de votre client par une garantie d'exécution du contrat par l'État. En agissant comme maître d'œuvre international, la CCC peut renforcer considérablement votre crédibilité en soutenant votre offre par une garantie d'exécution signée par le gouvernement du Canada. Tirez avantage de ce service unique et surveillez les portes des marchés internationaux qui s'ouvriront. Voir www.ccc.ca/maitre.

Débouchés liés au développement international

Les projets de développement à l'étranger recèlent souvent d'excellents débouchés d'affaires. Il existe plusieurs programmes à l'intention des entreprises désireuses d'en tirer parti :

Programme de coopération industrielle de l'ACDI (ACDI-PCI)

Le PCI est un programme de contribution offert par l'entremise de l'Agence canadienne de développement international. Il fournit une aide financière et des conseils aux entreprises canadiennes qui projettent d'investir ou d'obtenir des marchés dans des pays en développement et ce, dans plusieurs secteurs. Les contributions couvrent une partie des coûts liés au développement commercial, aux études techniques et de viabilité, à la formation du personnel local et aux questions environnementales. Si votre entreprise envisage un projet commercial dans un pays en développement, le PCI vous fournira l'appui dont vous avez besoin. Pour en savoir plus, rendez-vous à www.acdi.gc.ca/pci.

IFInet

IFInet vous offre de l'information sur comment trouver et poursuivre les débouchés liés au développement international qui sont financés par les banques multilatérales de développement, les agences bilatérales de développement et les Nations Unies. Le site web offre aux fournisseurs potentiels de l'information sur les procédures d'approvisionnement et les priorités de financement de tous les grands bailleurs de fonds internationaux, des histoires de réussite canadiennes et un listserv chaque semaine qui informe les exportateurs des développements opérationnels et politiques. Vous pouvez trouver IFInet au lien suivant www.infoexport.gc.ca/ifinet.

Initiative canadienne pour le transfert technologique international (ICTTI)

L'ICTTI appuie l'établissement et le développement de projets de transfert technologique dans le domaine des changements climatiques, dans les pays en développement et les pays développés. Vous trouverez de l'information sur ce programme à l'adresse exporttech.gc.ca.

Avez-vous déjà envisagé l'investissement étranger comme un moyen de développer votre entreprise? En effet, celui-ci accroît la compétitivité du Canada en augmentant les échanges de marchandises et de services entre le Canada et ses partenaires commerciaux. Il permet non seulement de créer des emplois, mais aussi d'introduire de nouvelles technologies et de nouvelles techniques de gestion et d'ouvrir de nouveaux marchés. Pour plus d'information, veuillez vous rendre à l'adresse suivante : www.international.gc.ca/tna-nac/other/invest-fr.asp

4

Ouvrir les portes : **S'implanter dans le marché cible**

La stratégie marketing

Lorsque vous aurez élaboré un plan d'exportation, il sera temps de songer à une stratégie marketing pour votre marché cible. À cette fin, vous trouverez une aide précieuse dans le chapitre 4 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* d'ECI. Vous pouvez également consulter le guide *Stratégies marketing pour les foires commerciales internationales*, qui est affiché à l'adresse **exportsource.ca/foires**.

Si votre stratégie marketing prévoit une visite dans le marché cible et des rencontres avec des clients potentiels, les guides *Planifier des voyages d'affaires à l'étranger* (voir **exportsource.ca/voyage**) et *La communication internationale – Préparation d'exposés efficaces* (voir **exportsource.ca/exposes**) vous aideront à préparer un voyage réussi.

Renseignements et conseils commerciaux et sectoriels

Vous trouverez ce type d'information en consultant :

- le chapitre 3 du *Guide pas-à-pas à l'exportation*;
- les délégués commerciaux dans chaque province (voir page 6); et
- les délégués commerciaux à l'étranger (voir page 16).



Les missions commerciales

Par mission commerciale, on entend une visite organisée dans un marché cible pour un groupe de délégués représentant notamment des PME, des grandes entreprises, des établissements d'enseignement et des associations, et qui est généralement dirigée par des représentants gouvernementaux. Les missions ont pour but l'établissement de liens commerciaux, éducatifs et culturels entre le Canada et les pays de destination tout en permettant aux participants d'élargir leurs réseaux d'affaires. Elles offrent aux entreprises canadiennes la possibilité d'étendre leurs activités à de nouveaux marchés, d'exploiter des occasions de vente et d'investissement à long terme, de mettre sur pied des réseaux internationaux et de promouvoir les valeurs canadiennes.

- **Missions d'Équipe Canada** – Sous les auspices du Premier ministre, du ministre du Commerce international, des premiers ministres des provinces et des chefs de gouvernement des territoires, les missions d'Équipe Canada constituent une association unique qui s'inscrit dans le sens des efforts déployés par le gouvernement du Canada pour développer le commerce international, afin d'accroître le commerce et de stimuler la croissance et la création d'emplois au Canada. Ces missions ont aidé des milliers d'entreprises canadiennes à entrer en contact avec des dirigeants politiques et des chefs d'entreprise dans les pays étrangers, ce qui a directement contribué à des transactions qui se chiffrent en milliards de dollars. Pour en savoir plus, visitez le site www.equipecanada.gc.ca.
- **Missions commerciales Canada** – Faisant fond sur le succès remporté par la formule des missions d'Équipe Canada, les missions commerciales Canada, qui sont dirigées par un ministre, offrent aux exportateurs un autre moyen d'exploiter les occasions de commerce et d'investissement dans des marchés clés. Rendez-vous à www.equipecanada.gc.ca.
- **Missions sectorielles** – Les Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) organisent des missions commerciales axées sur des secteurs de l'économie en particulier. Elles appuient la participation à des foires commerciales et fournissent des renseignements sur les marchés étrangers et de l'information de première main. Vous pouvez visiter leur site Web à l'adresse escc.ic.gc.ca.
- **Autres missions** – Les administrations provinciales et territoriales, les organismes de développement régional et les associations sectorielles organisent et animent des missions commerciales aux États-Unis et dans d'autres pays.

Assistance sur place

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Les exportateurs peuvent obtenir de l'aide dans les pays étrangers, notamment sous forme de renseignements sur les occasions d'affaires et de présentation à des clients potentiels, des acheteurs étrangers, des distributeurs et autres contacts. Une source d'assistance indispensable sur les marchés étrangers est le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC).

Le SDC possède un réseau de plus de 800 délégués commerciaux en poste à l'étranger dans plus de 140 ambassades et consulats canadiens. Tous les bureaux à l'étranger offrent gratuitement 6 services de base : Aperçu du potentiel de marché, Recherche de contacts clés, Information sur les entreprises locales, Renseignements concernant les visites, Rencontre personnelle et Dépannage. Les délégués commerciaux du SDC épaulent les entreprises canadiennes à l'étranger quels que soient leur taille et leur secteur, une fois que celles-ci ont effectué leur recherche et choisi leurs marchés cibles. Visitez www.infoexport.gc.ca et cliquez sur *Nos bureaux à l'étranger*. Les entreprises qui ont besoin d'aide dans leur recherche ou pour choisir leurs marchés cibles peuvent communiquer avec les délégués commerciaux au Canada (voir page 6).



Préparation des propositions

Service de préparation des propositions

Ne faites pas que gagner. Gagnez intelligemment. Chaque proposition est un contrat en perspective. Assurez-vous que la vôtre en est une avec laquelle vous serez confortable, même après la conclusion. La CCC peut vous aider. Leurs experts en contrats peuvent vous conseiller sur une vaste gamme de questions par rapport aux propositions techniques et commerciales, des modalités de paiement favorables et des conditions d'acceptation claires aux mécanismes de règlement des différends et à l'acceptabilité globale des conditions. Voir www.ccc.ca/propositions.

Assistance avec les contrats

Service de structuration et négociation du contrat

Vous avez conclu la vente. Voici maintenant la difficulté. Les contrats internationaux peuvent être d'une très grande complexité – et exigeants. Si vous vous inquiétez de ne pas être bien positionné pour réussir, nos experts en contrats peuvent vous aider en offrant des conseils sur les stratégies de structuration et de négociation du contrat, en redoublant d'ardeur et en travaillant avec vous pour obtenir les conditions nécessaires pour réussir. Rendez-vous à www.ccc.ca/negotiation.

Service de gestion du contrat

Réduisez votre fardeau administratif. Le service de gestion contractuelle de la CCC – qui comprend la surveillance et l'administration du contrat, le change étranger et l'actualisation des débiteurs – peut libérer votre entreprise du fardeau administratif qui accompagne parfois les contrats internationaux. En même temps, leurs experts vous aideront à réduire les délais de paiements et à stabiliser les flux de liquidité tout en minimisant le risque de non-paiement. Voir www.ccc.ca/gestion.

Si vous n'avez pas encore rempli de Déclaration d'exportation de Statistique Canada, c'est le moment de le faire. Voir le service DECA, page 8.

La CCC offre un service de consultation sur les contrats, qui pourra vous aider à déterminer les exigences juridiques d'une transaction. Voir page 17.

Logistique, douanes, lois et règlements

Ce sont là des sujets vastes et complexes. Les outils et services suivants vous aideront à vous initier à ces questions et à les régler, le cas échéant.

- **Guide des douanes** – La publication *L'exportation de marchandises du Canada – Un guide des douanes pratique à l'intention des exportateurs* de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) est disponible à l'adresse **exportsource.ca/guidesF**.
- **Guides de logistique** – Commerce international Canada propose deux publications sur l'arrimage et l'emballage des produits expédiés à l'étranger : *Arrimage sécuritaire – Guide pour les exportateurs* et *Emballage à l'exportation – Guide pour les exportateurs*. Elles sont affichées à **www.infoexport.gc.ca/shipping/menu-f.htm**. Et n'oubliez pas votre indispensable compagnon, le *Guide pas-à-pas à l'exportation*, dont les chapitres 5, 6 et 8 renferment de l'information sur les questions ayant trait aux lois et aux expéditions.
- **ExportSource** – ExportSource vous offre une mine de renseignements sur la logistique, les douanes, les lois et les règlements. Rendez-vous au site **exportsource.ca**.
- **Incoterms 2000** – Les incoterms sont 13 termes de base utilisés dans les contrats de vente internationaux, dont l'ignorance pourrait vous rendre la vie difficile. Vous les trouverez dans le site **www.iccwbo.org/index_incoterms.asp** ou dans le glossaire du *Guide pas-à-pas à l'exportation* (voir page 3).
- **Export Alerte!** – Inscrivez-vous à ce service du Conseil canadien des normes, à l'adresse **www.scc.ca/online/export_f.html**, et vous serez avisé des changements de réglementation survenant sur les marchés internationaux. Le Conseil gère aussi un Service d'information et de recherche pour aider les exportateurs à obtenir de l'information sur les normes, les règlements techniques et les exigences en matière d'évaluation de la conformité dans les marchés étrangers. Ce service est accessible par courriel à l'adresse **info@scc.ca** ou en ligne à **www.scc.ca/infocentre/info_res_f.html**.
- **Coffre à outils sur la propriété intellectuelle** – Le Coffre à outils sur la PI vise à vous aider à vous orienter grâce à de l'information utile au sujet de la propriété intellectuelle (PI). Il renferme des renseignements, des modules didactiques, des liens et les termes du glossaire surlignés afin de répondre à la plupart des questions sur la PI posées par les entreprises et les entrepreneurs. Trouvez-le au site **www.opic.gc.ca**.

Trouver des fonds :

Planifier le financement des exportations

Financement des exportations

Il est plus compliqué de faire des affaires sur le marché international que sur un marché intérieur, et il en va de même pour les aspects financiers de toute transaction d'exportation. Si ces transactions et les ententes qu'elles impliquent n'ont pas de secret pour vous, vous aurez beaucoup plus de chances de réussir. Vous pouvez commencer à vous informer à ce sujet en consultant :

- le chapitre 7 du *Guide pas-à-pas à l'exportation* d'ECI, qui donne un aperçu de la planification financière, des méthodes de paiement, du versement de cautions et de l'assurance;
- *Aspects financiers de l'exportation* d'ECI, qui traite le sujet de manière plus approfondie (voir exportsource.ca/financiers); et
- le site Web d'EDC, qui présente toute une gamme de services de financement des exportations (voir www.edc.ca).

Évaluation des besoins et consultation

Si vous avez besoin d'aide pour savoir ce qu'implique une transaction d'exportation en particulier, adressez-vous aux services suivants :

- la Banque de développement du Canada (BDC), à www.bdc.ca/exportation, dont le personnel spécialisé vous aidera à évaluer les occasions d'affaires sur les marchés mondiaux, à accroître votre capacité de production, à établir des contacts sur les marchés étrangers et un réseau de distribution, ainsi qu'à respecter les règlements internationaux; et
- les délégués commerciaux au Canada (voir page 6).

Financement du développement des marchés

Vous pourriez obtenir une aide financière pour entrer sur le marché. Il existe plusieurs programmes et organismes qui offrent des services de cette nature.

Organismes de développement régional

Les organismes tels que l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Diversification de l'économie de l'Ouest, Développement économique Canada pour le Québec, ou Fednor pour le nord de l'Ontario (qui fait partie d'Industrie Canada) pourront peut-être vous aider. Vous trouverez la liste de ces organismes à la section « Ministères et organismes fédéraux », page 26.

Administrations provinciales et territoriales

Certains ministères provinciaux et territoriaux responsables de l'exportation fournissent également un financement pour le développement des marchés. La section « Partenaires des provinces et territoires », page 28, renferme une liste complète de contacts.

Besoins en fonds de roulement

Que faire si vous avez décroché une grosse commande mais que votre capacité financière est insuffisante pour la remplir? Dans bien des cas, il s'agit de renforcer votre fonds de roulement. Deux institutions financières peuvent vous y aider.

Banque de développement du Canada (BDC)

La BDC offre des solutions de financement souples pour le développement des marchés internationaux, la R-D, l'adaptation des produits, l'acquisition d'équipement de production et la mise au point de technologies. Téléphonnez au 1 877 232-2269 ou visitez le site de la BDC (www.bdc.ca/exportation).

Exportation et développement Canada (EDC)

L'accès à des fonds de roulement est l'un des principaux services qu'EDC offre aux exportateurs. Les entreprises ont le choix entre un prêt ou une garantie-caution pré-expédition ou encore une garantie générale sur les créances (MARG). Communiquez avec EDC au 1 866 260-4446 ou rendez-vous à www.edc.ca/financement.



Crédit aux acheteurs étrangers

EDC offre des prêts directs aux acheteurs étrangers de biens d'équipement canadiens, afin qu'ils puissent acheter vos produits. EDC peut également organiser le financement d'une transaction au moyen de marges de crédit ou de l'achat de billets à ordre.

Rendez-vous à www.edc.ca/pretpme.

Atténuation des risques

L'exportation entraîne certains risques financiers – le plus évident étant le défaut de paiement. Vous pouvez cependant protéger votre entreprise en vous adressant à EDC, qui offre les services suivants :

- **Assurance-comptes clients** – Cette assurance couvre jusqu'à 90 p. 100 de vos pertes en cas de non-paiement. Elle vous protège de nombreux risques commerciaux et politiques, dont la faillite de l'acheteur et le défaut de paiement. Rendez-vous à www.edc.ca/ACCassurance.
- **Assurance de transactions individuelles (ProtEXPORT)** – Cette assurance couvre jusqu'à 90 p. 100 de vos pertes sur les exportations de services ou de biens d'équipement. Consultez la page www.edc.ca/protexport.
- **Produits de cautionnement** – Si vous devez déposer un cautionnement de soumission, de bonne exécution ou de garantie, EDC vous propose la garantie-caution de bonne fin qui vous permettra d'obtenir une lettre de caution ou une lettre de garantie de la banque. EDC vous couvre aussi en cas d'appel injustifié de la part de l'acheteur étranger. Rendez-vous à www.edc.ca/caution.

6

Nouer des liens virtuels : Faire des affaires électroniques à l'étranger

On fait maintenant la distinction entre *affaires électroniques* et *commerce électronique*. On parle de commerce électronique pour désigner les transactions effectuées en ligne, alors que les affaires électroniques comprennent, en plus des transactions, d'autres types d'échange d'information, par exemple les services clients ou les communications avec des partenaires.

Échanges interentreprises ou commerce grand public?

Faites-vous déjà des affaires sur le Web au Canada? Si oui, la prochaine étape consiste peut-être à vous connecter avec des clients, des partenaires et des fournisseurs de l'étranger.

De nombreuses entreprises ont obtenu des réductions de coût et des gains de productivité en utilisant Internet pour leurs ventes, leurs acquisitions, les relations avec les clients et leurs activités de communication. Même si vous n'êtes pas encore une cyberentreprise, cette transition est peut être pour vous une évolution logique et un excellent moyen de vous lancer dans l'exportation.

Selon le produit ou service que vous vendez, vous voudrez vous concentrer sur les échanges interentreprises (B2B) et traiter uniquement avec d'autres sociétés, ou au contraire faire du commerce avec le grand public (B2C) et traiter directement avec vos clients en ligne.

Ebiz.facile

Quelle que soit votre position actuelle dans le monde des affaires électroniques, le site ebiz.facile d'Industrie Canada, à l'adresse **strategis.gc.ca/ebizfacile**, vous fournira des renseignements et une aide indispensables. Il s'agit d'un portail vers des ressources qui aident les PME à adapter et à intégrer les affaires électroniques à toutes leurs fonctions commerciales.

Le Carnet de route pour le commerce électronique international (**strategis.gc.ca/carnetcommerceelectronique**) s'adresse aux entreprises qui projettent d'exporter des produits ou des services. Il passe en revue les différents aspects de l'exportation, de l'évaluation de l'état de préparation aux débouchés en passant par le soutien électronique à la clientèle.

Vous trouverez également un outil pour vous aider à déterminer le rendement potentiel du capital investi que les nouvelles technologies de l'information peuvent apporter à votre entreprise. Cet outil comporte une feuille de calcul électronique détaillée qui permet de déterminer ce rendement. Pour de plus amples renseignements, consultez le site suivant : **strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inee-ef.nsf/fr/h_ee00632f.html**.

Ebiz.facile vous aiguillera en outre vers une foule d'autres ressources – allant des questions financières aux études de cas – qui vous aideront à établir ou à élargir votre présence sur la toile. Ebiz.facile est le premier site à consulter si vous avez besoin de renseignements sur les affaires électroniques.



Ressources de la BDC pour les affaires électroniques

Pour obtenir d'autres ressources pour les affaires électroniques directement de la BDC, consultez le site situé à l'adresse www.bdc.ca et cliquez sur le lien Affaires électroniques. Vous y trouverez des renseignements utiles sur le financement de votre cyberprojet, ainsi que des liens menant à des outils conçus pour les gens d'affaires et à d'autres sources d'information.

La BDC offre également un programme très utilisé et abordable appelé E-strat (E-stratégie). Ce programme vous explique les rudiments des affaires électroniques et présente les modèles et applications les plus récents, afin de vous aider à prendre des décisions éclairées lors de l'élaboration de votre plan d'action. Vous pouvez travailler au sein d'un groupe ou individuellement avec les consultants de la BDC spécialistes des affaires électroniques. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au 1 877 232-2269 ou visitez la page www.bdc.ca/estategie.

Autres ressources pour les affaires électroniques

Les sources d'information pour les affaires électroniques dans Internet sont beaucoup trop nombreuses pour que l'on puisse les présenter en détail. En voici trois qui vous seront utiles :

- **Portaildesaffaires.ca** – Le lien Affaires électroniques figurant sur la page d'accueil de ce portail du gouvernement du Canada vous donne accès à tout un éventail de ressources pour les affaires électroniques, notamment des renseignements pratiques classés par région. Voir **Portaildesaffaires.ca**.
- **SourceCAN** – Découvrez des milliers de possibilités d'affaires au pays et à l'étranger! Vous pouvez vous inscrire à ce service pour recevoir ou afficher des appels d'offres et pour établir des partenariats stratégiques avec une multitude d'entreprises dans le monde entier dans cet environnement en ligne sécurisé. Rendez-vous à l'adresse www.sourcecan.com.
- **L'Initiative canadienne pour le commerce électronique** – que vous trouverez à l'adresse www.icce.ca. Ce partenariat volontaire dirigé par le secteur privé a pour but d'appuyer le succès des entreprises canadiennes dans le domaine des affaires électroniques en mettant l'accent sur la productivité, le leadership et l'innovation. Pour vous procurer des guides et des outils, consultez le Centre de ressources et la Trousse de travail pour les PME.

Trouver sa voie :

Ressources sectorielles pour les exportateurs

Équipes sectorielles commerciales Canada

Les Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) sont des partenariats entre les gouvernements fédéral et provinciaux, des entreprises et des associations sectorielles. Ces équipes partagent les mêmes priorités et mettent leurs ressources en commun pour promouvoir les produits et services de l'industrie canadienne dans les secteurs suivants :

- aérospatiale et défense;
- produits de l'agriculture, agroalimentaires et de la pêche;
- automobile;
- bio-industries;
- matériaux de construction;
- biens et services culturels;
- matériel et services d'énergie électrique;
- industries environnementales;
- industries de la santé;
- technologies de l'information et des télécommunications;
- matériel et services d'exploitation du pétrole et du gaz;
- plastiques; et
- industries de service.

Si votre entreprise entre dans une de ces catégories, rendez-vous au site escs.ic.gc.ca et cliquez sur le lien correspondant. Il vous mènera à une série de ressources ou de coordonnées de personnes-ressources qui pourraient vous être utiles.



Outre les Équipes sectorielles commerciales Canada, plusieurs ministères et organismes fédéraux offrent des programmes conçus spécialement pour les exportateurs des principaux secteurs de l'économie, notamment :

- **Agriculture et Agroalimentaire Canada** – Le Service d'exportation agroalimentaire donne accès à des renseignements sur les marchés étrangers, à des activités ayant trait à la préparation à l'exportation et aux services offerts aux exportateurs des secteurs canadiens de l'agriculture, de l'alimentation et du poisson et des fruits de mer. Des renseignements sur les produits et fournisseurs canadiens sont également diffusés à l'intention des gens d'affaires de l'étranger. Rendez-vous à **www.sea.agr.gc.ca**.
- **La Société canadienne d'hypothèques et de logement** – SCHL International fait la promotion des systèmes de construction domiciliaire canadiens dans le monde, offre des services de consultation professionnels aux clients étrangers et épaulé les entreprises canadiennes qui veulent faire des affaires à l'étranger. Rendez-vous à **www.schl.ca/schlinternational**.
- **Patrimoine canadien** – Routes commerciales est un programme conçu pour aider les entrepreneurs du secteur culturel à tirer pleinement parti des débouchés à l'étranger. Les entreprises de tous les domaines des arts et de la culture peuvent bénéficier d'une aide. Rendez-vous à **www.patrimoinecanadien.gc.ca/routes**.

8

Obtenir des conseils : **A qui s'adresser**

Implanté d'un bout à l'autre du Canada, le réseau d'ECI comprend des ministères et organismes fédéraux, des partenaires des provinces et des territoires et d'autres importants fournisseurs de services à l'exportation, qui unissent leurs efforts pour aider les entreprises canadiennes à mener à bien leurs projets d'exportation.

Équipe Canada inc

exportsource.ca

1 888 811-1119

Ministères et organismes fédéraux

Agence canadienne de développement international

www.acdi-cida.gc.ca

1 800 230-6349

Agence de promotion économique du Canada atlantique

www.acoa.ca

1 800 561-7862

Agriculture et Agroalimentaire Canada

www.sea.agr.gc.ca

Commerce international Canada

www.international.gc.ca

Conseil national de recherches du Canada

www.nrc-cnrc.gc.ca

1 877 672-2672

Corporation commerciale canadienne (CCC)

www.ccc.ca

1 800 748-8191

Développement économique Canada pour les régions du Québec

www.dec-ced.gc.ca

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

www.deo.gc.ca

1 888 338-9378

Environnement Canada

www.ec.gc.ca

1 800 668-6767

Exportation et développement Canada

www.edc.ca

1 866 260-4446



Industrie Canada
strategis.gc.ca
1 800 328-6189

Patrimoine canadien
www.patrimoinecanadien.gc.ca
1 866 999-7233

Pêches et Océans Canada
www.dfo-mpo.gc.ca
1 613 993-0999

Ressources naturelles Canada
www.rncan.gc.ca
1 613 995-0947

Société canadienne
d'hypothèques et de logement
www.schl.ca
1 800 668-2642

Statistique Canada
www.statcan.ca
1 800 263-1136

Réseaux commerciaux régionaux

Équipe Commerce Colombie-Britannique
Équipe Commerce Alberta
Équipe Commerce Saskatchewan
Équipe Canada-Manitoba du commerce et
d'investissement
Forum Canada-Ontario sur l'exportation
Réseau commercial régional Québec
Équipe Commerce Nouveau-Brunswick

Équipe Commerce Î.-P.-É.
Équipe Commerce Nouvelle-Écosse
Équipe Commerce Terre-Neuve et Labrador
Réseau commercial régional T.N.-O.
Réseau commercial régional Nunavut

Pour en savoir plus sur le réseau commercial
régional de votre province ou territoire,
visitez le site à l'adresse **exportsource.ca/rcr**.

Partenaires des provinces et des territoires

British Columbia Ministry of Small
Business and Economic Development
www.gov.bc.ca/cse

Alberta Economic Development
www.alberta-canada.com/export

Saskatchewan Trade & Export Partnership
www.sasktrade.sk.ca
1 877 313-7244

Commerce et investissement Manitoba
www.manitoba-canada.com
1 800 529-9981

Ontario Exports Inc.
www.ontarioexportsinc.com
1 877 46-TRADE

Québec : ministère du Développement
économique et régional
www.mderr.gouv.qc.ca
1 866 680-1884

Entreprises Nouveau-Brunswick
www.gnb.ca/0398
1 506 444-5228

Nova Scotia Business Inc.
www.novascotiabusiness.com
1 877 297-2124

Prince Edward Island Business Development
www.peibusinessdevelopment.com
1 800 563-3734

Terre-Neuve et Labrador : Innovation,
Trade & Rural Development
www.success.nfld.net

Nunavut : Department of Sustainable
Development
www.gov.nu.ca/sd.htm

Territoires du Nord-Ouest : Investment
and Economic Analysis
www.gov.nt.ca/RWED/iea/index.htm

Yukon Economic Development
www.economicdevelopment.gov.yk.ca

Autres partenaires importants

Administrations municipales
Associations professionnelles et
de gens d'affaires
Centres de services aux entreprises Canada

Établissements d'enseignement
Fournisseurs de services à l'exportation
du secteur privé

1 888 811-1119

exportsource.ca



Équipe Canada inc - Team Canada Inc