



1er décembre 1998

Notre rôle

Votre travail est de promouvoir les intérêts économiques du Canada sur les marchés mondiaux.

Vous facilitez :

- le développement des marchés d'exportation
- l'accès aux marchés étrangers
- la politique commerciale
- l'investissement au Canada
- les contacts d'affaires internationaux les occasions d'affaires à l'étranger et les alliances stratégiques
- les contrats de licence et de franchisage
- l'établissement de coentreprises et de filiales;
- le transfert de technologie.

En tant que partie intégrante du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le Service des délégués commerciaux est également membre d'Équipe Canada inc. Équipe Canada inc reçoit des conseils de la part du secteur privé sur la politique commerciale et sur les questions relatives au développement du commerce international par l'entremise de son Conseil consultatif.

Ces politiques et lignes directrices se concentrent sur notre principal client : l'entreprise canadienne qui a étudié et choisi ses marchés-cibles. Cependant, nous reconnaissons que vous avez d'autres clients et que les bureaux à l'étranger s'adonnent à un nombre d'activités proactives à valeur ajoutée. L'un de nos objectifs est de veiller à ce que tous les agents trouvent le temps d'être proactifs dans leurs marchés et puissent recueillir les renseignements sur les marchés qui leur permettent d'offrir des services de base de qualité élevée. C'est la raison pour laquelle nous offrons un ensemble de services de base uniformes et que nous communiquons plus efficacement avec nos clients.

Activités proactives des postes

Vous trouverez ci-dessous une liste des activités proactives auxquelles s'adonnent les missions et qui montre bien la valeur ajoutée du Service des délégués commerciaux. Le temps que vous consacrez à ces activités devrait refléter les bienfaits que le Canada pourrait en retirer.

- Offrir du soutien aux missions étrangères et à l'étranger, ainsi qu'aux foires commerciales (parrainées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, notamment le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers - NEEF).
- Organiser des séminaires ou des ateliers avec des personnes-ressources présentes sur les marchés.
- Faire connaître le Canada sur le marché local (communiqués de