



Délégué commercial virtuel
Accédez à un monde de savoir commercial

Découvrez de nouvelles occasions d'affaires

Cherchez-vous des moyens de profiter le plus possible des occasions d'affaires à l'étranger? Vous serait-il utile d'avoir des contacts fiables, des renseignements pertinents et la possibilité d'établir un réseau de clients et de partenaires éventuels? Dans l'affirmative, lisez ce qui suit.

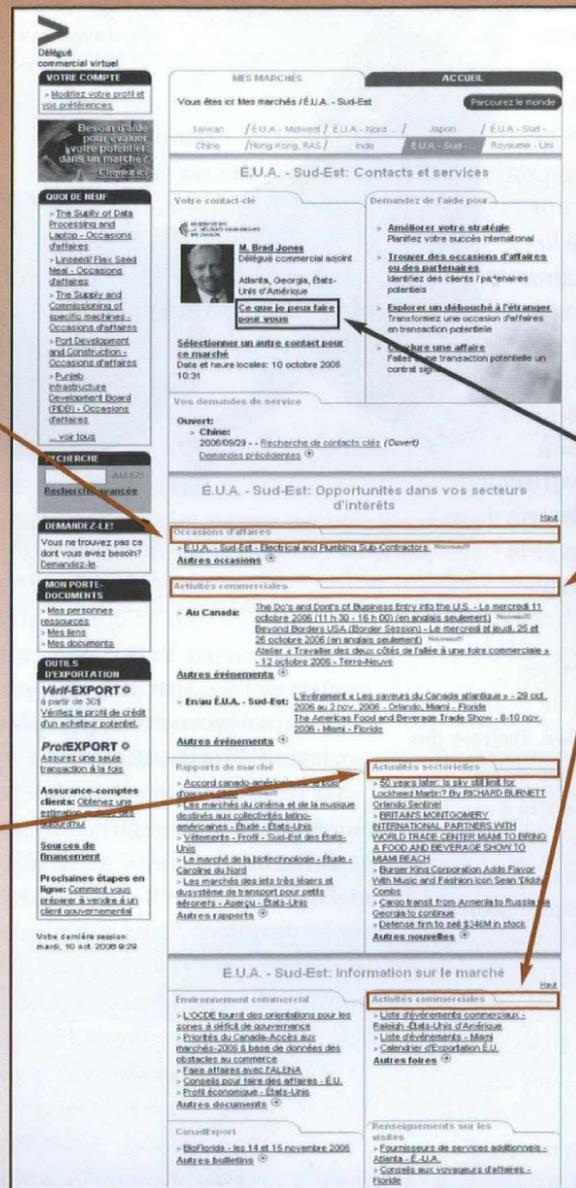
Votre Délégué commercial virtuel (DCV) vous fournit des occasions d'affaires, des nouvelles ainsi que des renseignements sur les principaux débouchés possibles à l'étranger par l'entremise des services personnalisés d'un délégué commercial situé sur votre marché cible. Continuez de lire pour en apprendre davantage!

Découvrez des occasions d'affaires prometteuses

Nos délégués commerciaux situés à l'étranger, de concert avec le Centre des occasions d'affaires internationales, fournissent exclusivement aux utilisateurs du DCV des occasions d'affaires qui leur sont adaptées. Vous souhaitez étendre votre recherche à d'autres marchés? Cliquez sur « Autres occasions ».

Renseignez-vous sur votre secteur

Au moyen de votre DCV, accédez à des articles provenant de plus de 7 000 sources traitant de sujets présentant un intérêt pour votre entreprise. Cette information précieuse, mise à jour quotidiennement, peut aider votre entreprise à s'informer sur des activités pouvant contribuer à sa croissance.



Pour plus de renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous inscrire, consultez le site

www.infoexport.gc.ca

Établissez des réseaux et des alliances stratégiques

Les foires, missions et activités commerciales sont une chance à saisir pour découvrir des occasions d'affaires et élargir votre réseau de contacts. Utilisez votre DCV pour demeurer informé et pour vous inscrire, en direct, à des activités spéciales.

Faites le point avec l'aide d'un délégué commercial

À toute l'information accessible au moyen du DCV, viennent s'ajouter l'expérience et les connaissances d'un délégué commercial spécialisé dans votre secteur et situé sur le marché que vous ciblez. Demandez une « Recherche de contacts clés » pour obtenir une liste de contacts qualifiés sur le marché ciblé. Lorsque vous aurez trouvé une occasion prometteuse, demandez un « Aperçu du potentiel de marché » pour vous renseigner davantage. Pour communiquer avec un délégué commercial à l'étranger, sélectionnez « Mes marchés » au haut de la page et cliquez sur « Ce que je peux faire pour vous ». C'est si simple!

Une commande qui vient de loin : huit étapes à suivre

Une commande ou une demande de soumission spontanées provenant de l'étranger peuvent constituer une introduction inattendue dans le monde de l'exportation. Ce processus n'est toutefois pas sans embûches, surtout pour les nouveaux entrepreneurs. Voici huit étapes faciles qui vous prépareront à répondre à cette nouvelle demande.

Comprendre la demande. Lorsque vous avez clarifié ce qu'on attend de vous, déterminez si vous êtes en mesure d'y donner suite (nature du produit ou service demandé, délais, prix et modalités). Vous devrez peut-être consulter différentes personnes au sein de votre entreprise ainsi que certains partenaires clés (vos fournisseurs de services financiers, par exemple).

Il faut que la proposition soit claire et détaillée afin d'éviter tout malentendu ou désaccord avec le client éventuel.

Réviser la proposition. Avant d'envoyer la proposition, étudiez de nouveau la viabilité de la transaction pour vous assurer qu'il s'agit d'une bonne décision pour vous et pour votre entreprise. Pouvez-vous remplir la commande sans faire appel à des ressources additionnelles? Quelles sont les barrières commerciales et les risques associés au projet et comment pouvez-vous y faire face? Les réponses à ces questions détermineront s'il y a lieu, par exemple, de hausser le prix ou même s'il vaut la peine de poursuivre cette affaire.

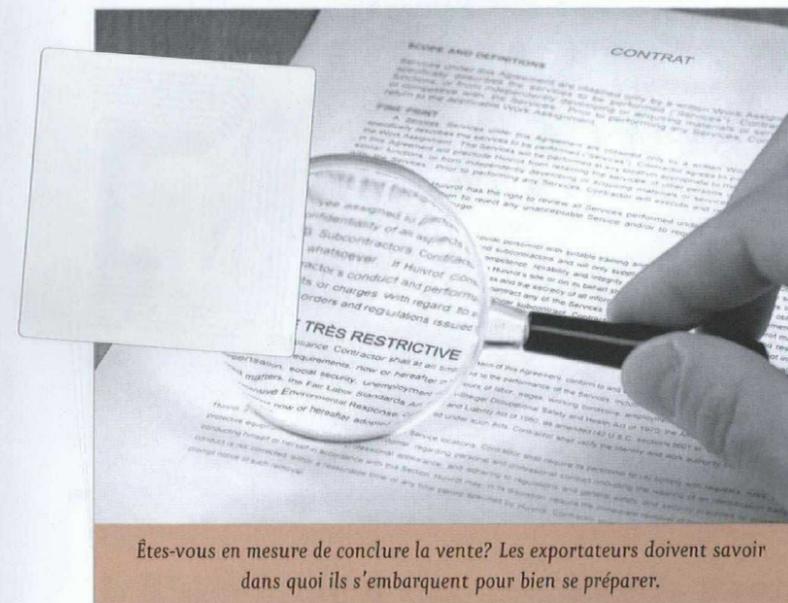
Soyez prêt à négocier

Il est fort probable que le client éventuel voudra modifier certaines modalités de la proposition — le prix, la date de livraison ou les modes d'expédition, par exemple. Ce genre de négociation est normal, mais il faut aussi voir dans quelle mesure ces modifications pourraient se répercuter sur la rentabilité de la transaction pour votre entreprise.

Préparer un contrat. Compte tenu de la complexité variable des transactions internationales, il convient de consulter un avocat expérimenté pour rédiger un contrat clair et détaillé liant les deux parties et assurant leur protection.

Obtenir l'appui des partenaires. Une fois le contrat signé, il faut réunir les ressources humaines nécessaires pour remplir la commande. Ces ressources peuvent comprendre des personnes des différents services — opérations, fabrication, marketing, expédition et finances. Le travail d'équipe et la préparation préalable éviteront bien des surprises et permettront de faire bonne impression auprès du nouveau client étranger.

Pour de plus amples renseignements, consultez la publication *Répondre à une commande spontanée*, qui se trouve à l'adresse exportsource.ca/commande. Pour en savoir plus sur l'exportation, téléphonez sans frais au Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou visitez le site ExportSource.ca.



Êtes-vous en mesure de conclure la vente? Les exportateurs doivent savoir dans quoi ils s'embarquent pour bien se préparer.

Repérer les difficultés. Quelles sont les conditions du marché et la complexité éventuelle de la transaction? Quels règlements et contrôles à l'exportation et à l'importation s'appliquent? Il faut aussi tenir compte du coût éventuel des permis nécessaires et des règlements régissant l'emballage et l'étiquetage. Si on comprend mal le rôle de ces facteurs et d'autres éléments cruciaux, ce qui semblait une affaire favorable risque de se transformer en une erreur coûteuse.

Évaluer les coûts. Il est essentiel de calculer l'ensemble des coûts à engager pour remplir la commande : préparation des documents d'exportation, frais d'étiquetage, d'emballage et de transport, droits de douane visant spécifiquement le produit en question, assurance et autres frais relatifs au financement et à l'obtention du contrat.

Préparer un devis. Une fois ces renseignements réunis et analysés, préparez une proposition de prix exacte. Celle-ci sera un document ayant force obligatoire et renfermant les modalités de la transaction.