

Sources d'aide en Chine

Ambassade et consulats du Canada

Outre son ambassade à Beijing, le Canada a trois consulats en mesure d'aider les entrepreneurs canadiens prêts à exporter. Ils sont situés à Shanghai, Guangzhou et Chongqing.

Les délégués commerciaux canadiens à l'ambassade et aux consulats offrent une vaste gamme de services pour appuyer les PME canadiennes prêtes à exporter. Ils peuvent faire une analyse précieuse des conditions et possibilités actuelles sur le marché; fournir des renseignements précis sur les secteurs prioritaires de l'économie chinoise; donner des conseils au sujet des pratiques commerciales chinoises; et communiquer des renseignements sur les foires commerciales et activités connexes. Les délégués commerciaux peuvent aussi vous présenter à des clients éventuels, des fonctionnaires et des gens d'affaires.

Les délégués commerciaux de l'ambassade sont appuyés par des adjoints commerciaux recrutés sur place qui se spécialisent dans l'agriculture, l'aviation et les transports, la technologie de pointe et les télécommunications, et l'énergie et les minéraux.

Après avoir inscrit votre société dans le système WIN Exports (vous devez le faire avant de discuter avec un délégué commercial), soyez prêt à fournir à ce dernier une documentation sur votre société et des renseignements au sujet de vos produits et de vos prix. Le délégué commercial pourrait aussi vous poser les questions suivantes :

- Depuis combien de temps votre entreprise est-elle en activité?
- Quel est votre chiffre de ventes, quelle est votre part du marché, combien d'employés avez-vous?
- Quel facteur rend votre produit ou service concurrentiel au Canada (p. ex., qualité, prix, emballage, livraison, service après-vente)?
- Qui sont vos principaux clients au Canada?
- Qui sont vos principaux concurrents au Canada?
- Quels canaux de distribution utilisez-vous (c.-à-d., agents, distributeurs, autres)?
- Exportez-vous? Dans l'affirmative, vers quels pays?

Détails au sujet de vos plans d'exportation :

- Pourquoi visez-vous le marché chinois?
- Pourquoi croyez-vous jouir d'un avantage concurrentiel en Chine?
- Quelle est votre stratégie de pénétration du marché (p. ex., basée sur les prix, l'expédition, le financement)?
- Quel est votre budget de marketing?