

Résoudre les problèmes un à la fois

Des problèmes surgiront à un moment ou à un autre. Il peut s'agir d'un problème courant auquel se sont heurtées de nombreuses entreprises ou encore d'un problème propre à votre organisation qui exige une solution particulière. Quels qu'ils soient, le SDC est là pour vous donner un coup de main.

Bien que nos délégués commerciaux ne puissent prendre part aux différends commerciaux ou agir en votre nom lors de litiges, nous pouvons vous conseiller sur les conditions d'accès aux marchés et sur d'autres difficultés que rencontrent les entreprises. Le SDC aide les entreprises canadiennes à résoudre leurs problèmes à l'étranger depuis plus de 100 ans. En tant que représentants du gouvernement du Canada, les délégués commerciaux ont l'accès, la crédibilité et l'expérience nécessaires afin d'ouvrir les bonnes portes.

« Il n'y a pas de recette miracle pour l'exportation. Les coutumes et les règles varient selon les pays, ce qui peut poser tout un défi. »

Imaging Dynamics Company (IDC) souhaitait faire des affaires à Cuba, mais sa méconnaissance des particularités du marché cubain posait problème. Ce fournisseur de technologie médicale établi à Calgary avait eu vent d'un appel d'offres dans ce pays pour l'achat d'équipement de radiologie numérique, mais il ne savait comment présenter sa soumission.

IDC a approché le Service des délégués commerciaux pour voir s'il pouvait lui venir en aide.

« Nous estimions avoir le meilleur produit sur le marché, mais nous n'avions aucun accès aux décideurs. Nous avons communiqué avec notre déléguée commerciale, qui nous a mis en contact avec une personne-ressource à Cuba. Cette personne nous a appelés le lendemain pour inviter IDC à soumissionner pour ce marché. Aujourd'hui, nous savons qu'il existe deux façons de faire du commerce international : à l'aveuglette ou avec l'expertise du SDC. »