

Les délégués commerciaux, répartis dans 125 villes du monde entier, aident les exportateurs canadiens à mettre en train des projets sur les marchés étrangers. Ces délégués commerciaux peuvent :

- repérer des acheteurs éventuels;
- faire valoir les entreprises auprès des clients locaux;
- donner des conseils sur les réseaux de commercialisation;
- recommander des foires commerciales;
- repérer les entreprises étrangères qui pourraient servir d'agents;
- aider à trouver des renseignements sur le crédit et d'autres renseignements de nature commerciale relativement à d'éventuels partenaires à l'étranger;
- aider à résoudre les problèmes relatifs aux droits de douane, aux taxes ou à la monnaie étrangère;
- fournir des renseignements sur la situation et les pratiques courantes d'un pays en ce qui concerne les échanges commerciaux, les affaires et les finances;
- aider et conseiller dans la recherche de partenaires pour créer des coentreprises ou pour fabriquer un produit sous licence.

Nous conseillons aux entreprises canadiennes d'élaborer un plan de marketing précis et de communiquer uniquement avec les délégués commerciaux en poste dans le marché visé. On peut obtenir de l'aide pour l'élaboration d'un plan de marketing en communiquant avec l'un des Centres de commerce international du Canada.

Directions géographiques d'expansion du commerce

Les agents commerciaux des directions géographiques du MAECI à Ottawa donnent des conseils et des renseignements sur la façon d'exercer des activités commerciales dans un pays ou une région en particulier. Ces agents peuvent repérer les marchés prometteurs, aider les exportateurs à organiser une

visite sur place, les inviter à participer à des foires commerciales, et les inclure dans les visites d'acheteurs étrangers au Canada.

Pour plus de renseignements, on peut consulter le *Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada* que publie le MAECI et qui donne l'adresse complète, les numéros de téléphone et de télécopieur des délégués commerciaux au Canada et à l'étranger, et qui contient d'autres renseignements susceptibles d'intéresser les exportateurs canadiens. On peut aussi s'adresser à l'InfoCentre du MAECI à Ottawa.

Centres de commerce international

Le MAECI et Industrie Canada ont mis sur pied les Centres de commerce international (CCI). Ces centres, situés dans plusieurs villes canadiennes, regroupent « à un guichet unique » des services commerciaux destinés aux entreprises canadiennes qui sont prêtes à exporter ou qui font déjà du commerce avec l'étranger.

Les Centres de commerce international offrent un éventail complet de services de développement du commerce, notamment :

- des conseils en matière d'exportation;
- des renseignements sur les marchés internationaux;
- la recherche de débouchés;
- l'élaboration de plans de marketing à l'étranger;
- des renseignements sur les possibilités de transfert technologique et de coentreprise;
- une aide aux entreprises qui désirent se prévaloir des programmes et des services d'aide à l'exportation, comme le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME);
- le recrutement des participants à des foires commerciales et des missions à l'étranger;
- des conseils relatifs aux conférences et séminaires sur le commerce;
- des publications sur le commerce produites par le MAECI et d'autres ministères fédéraux.