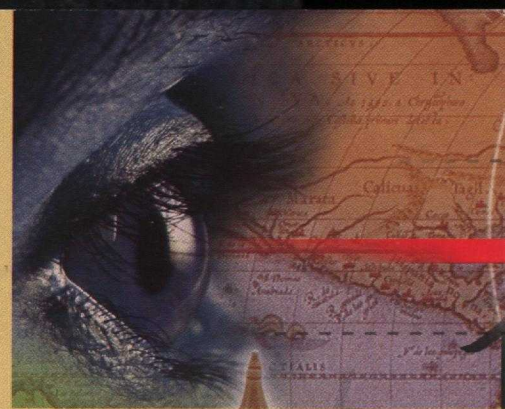


Un réseau mondial de professionnels...

En 1894, le premier délégué commercial du Canada, M. John Short Larke, s'embarquait pour l'Australie. Sa mission : promouvoir le commerce entre le Canada et l'Australie. À l'ère de la vapeur, il était le seul délégué commercial du Canada.



Un siècle plus tard... plus de 300 délégués commerciaux travaillent pour les gens d'affaires canadiens dans plus de 100 villes du monde. Ces délégués commerciaux canadiens font partie du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et travaillent avec des agents commerciaux recrutés sur place qui connaissent les coutumes et les pratiques commerciales locales.

Leur travail est de promouvoir les intérêts économiques du Canada sur les marchés internationaux.

Leurs domaines d'expertise :

- ▶ accès aux marchés étrangers
- ▶ contacts d'affaires internationaux
- ▶ exportation
- ▶ création de coentreprises
- ▶ occasions d'affaires à l'étranger
- ▶ investissement au Canada
- ▶ accords de licence
- ▶ transfert de technologie

Ils fournissent des **services** axés sur le client



De nos jours, les délégués commerciaux possèdent les compétences nécessaires pour offrir aux entreprises l'information et l'aide dont elles ont besoin pour faire concurrence aux meilleures sociétés du monde.

Aperçu du potentiel de marché

Nous vous aiderons à évaluer votre potentiel sur votre marché-cible. Des études de marché sont disponibles pour certains secteurs. *Si vous désirez obtenir des renseignements supplémentaires sur le marché, nous pouvons vous diriger vers des entreprises locales.*

Recherche de contacts clés

Vous avez besoin d'une liste personnes-ressources clés pour votre marché-cible? Nous pouvons vous l'obtenir. Ces personnes ont les connaissances pertinentes dont vous avez besoin pour raffiner et mettre en oeuvre votre stratégie d'entrée sur le marché. *Nous vous informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour l'accès à des bases de données spécialisées.*

Renseignements pour les visites

Lorsque vous déciderez de visiter votre marché-cible, nous pourrons vous conseiller pour déterminer le moment approprié d'y effectuer votre voyage et comment l'organiser. *Veuillez consulter votre agent de voyage pour toute réservation ayant trait à l'hébergement et au transport.*

Rencontre personnelle

Un de nos agents vous rencontrera pour discuter des plus récents développements sur votre marché-cible et de vos besoins futurs. *Prévenez-nous simplement de votre visite au moins deux semaines avant votre départ.*

Information sur les entreprises locales

Nous vous fournirons de l'information sur les principales organisations ou entreprises locales que vous aurez identifiées. *Nous vous informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour l'accès à des bases de données spécialisées. Pour les rapports de crédit, vous serez habituellement dirigés vers des agences spécialisées.*

Dépannage

Nous pouvons vous conseiller ou vous aider à régler certaines questions urgentes de nature commerciale ou ayant trait à l'accès au marché. *Nos agents ne peuvent pas prendre part aux différends commerciaux, ni agir à titre de courtiers en douane, d'agents de vente, d'agents de recouvrement ou d'avocats.*

Vous avez besoin d'aide supplémentaire?

Certains de nos bureaux à l'étranger offrent des services additionnels. Pour obtenir des précisions sur les services offerts, communiquez avec le bureau responsable du marché qui vous intéresse. Les bureaux n'offrant pas les services que vous souhaitez vous dirigeront vers un fournisseur compétent, qui exigera généralement des frais pour ses services.