



## Table des matières

Message du Ministre	
Avant de contacter votre délégué commercial à l'étranger	1
Votre entreprise est-elle prête à exporter?	2
Comment se préparer à exporter	4
Première étape : Faites vos recherches au Canada	4
Deuxième étape : Peaufinez votre stratégie avec un délégué commercial au Canada	6
Travailler avec votre délégué commercial à l'étranger	7
Conseils aux exportateurs	9
Index des pays et des organisations internationales – par région géographique	10
Missions commerciales à l'étranger – Liste alphabétique par pays	12
Chefs de missions et délégués commerciaux à l'étranger – Liste alphabétique	63
Annexe 1 : Les centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)	71
Annexe 2 : De l'aide dans votre région – les organismes régionaux	72
Annexe 3 : Les centres de commerce international (CCI)	75
Annexe 4 : Les consuls honoraires	76
Annexe 5 : Les organisations internationales	83

La présente publication et d'autres documents d'information sur les exportations sont disponibles en direct à l'adresse suivante : <http://www.infoexport.gc.ca>



## Avant de contacter votre délégué commercial à l'étranger

**S**i vous envisagez sérieusement de vous lancer dans l'exportation et que vous avez franchi toutes les étapes de la préparation, les délégués commerciaux du Canada à l'étranger sont prêts à vous aider. Ils ont les connaissances spécialisées et l'expérience nécessaire pour appuyer les entreprises canadiennes qui font le saut sur les marchés étrangers.

Les délégués commerciaux du Canada à l'étranger travaillent sur place dans plus de 125 villes du monde entier. Ils sont « les yeux, les oreilles et la voix » des exportateurs canadiens : ils constituent un lien inestimable entre les marchés étrangers et les sociétés canadiennes, qu'il s'agisse de grandes sociétés ou de petites et moyennes entreprises (PME). Ils sont aidés dans leur travail par les agents commerciaux recrutés localement, spécialistes des divers secteurs, qui apportent aux entreprises canadiennes leur connaissance des marchés d'exportation. Lorsqu'une société cherche à exporter ses produits ou ses services, le délégué commercial à l'étranger peut lui offrir des services essentiels : renseignements sur les marchés, conseils personnalisés, défense et promotion d'intérêts, recherche de partenaires potentiels et suggestions en cas de problème.

Toutefois, pour profiter au maximum des services des délégués commerciaux, il est essentiel que les entreprises canadiennes se préparent en vue de l'exportation avant de demander de l'aide à l'étranger. On pourra ainsi consacrer les minces ressources disponibles à la recherche de renseignements de première main qui ne peuvent être obtenus au Canada. Au pays, les programmes d'aide gouvernementale visent la diffusion d'informations sur les marchés étrangers et le développement de la capacité d'exportation de l'entreprise avant toute visite à l'étranger. De plus, les nouvelles technologies permettent aux entreprises de consulter une foule de renseignements à distance.

Les pages qui suivent proposent aux entreprises canadiennes des moyens de se préparer à l'exportation avant même d'effectuer une visite sur les marchés cibles.