

DOC  
CAI  
EA163  
2000S26  
EXP

Gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux  
Associations industrielles bilatérales et de gens d'affaires  
Établissements d'enseignement et de recherche  
Agences de développement économique et autres

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

Canada

En tant que client partenaire, votre organisation offre des programmes et des services aux clients d'affaires. En tant que composante à l'étranger du réseau Équipe Canada inc, le Service des délégués commerciaux peut vous aider à appuyer nos clients communs.

Nous travaillons de concert avec nos clients partenaires pour favoriser les intérêts économiques du Canada à l'étranger en aidant les entreprises d'ici qui ont étudié et choisi leurs marchés-cibles à atteindre leurs objectifs d'expansion à l'étranger :

- expansion des marchés d'exportation
- accès aux marchés étrangers
- investissement étranger direct au Canada
- contacts d'affaires à l'étranger
- accords de licence et de franchise
- création de coentreprises et d'alliances stratégiques
- développement de réseaux de science et technologie
- coopération en R-D

Certains de nos bureaux à l'étranger ont des agents spécialisés dans les domaines suivants : investissements au Canada, débouchés d'affaires offerts par les institutions financières internationales, promotion de l'expertise du secteur public et développement des réseaux de science et technologie.

Notre engagement

- Nous faisons bénéficier nos clients partenaires des mêmes normes de services que nos clients d'affaires.
- Nous communiquerons avec vous dans les cinq jours ouvrables suivant la réception de votre demande.
- Nous respecterons la confidentialité de toutes les demandes.
- Nous nous efforçons d'offrir à nos clients partenaires le meilleur service possible. Nos bureaux à l'étranger travailleront étroitement avec vous afin de déterminer les services de base et additionnels qui conviendront le mieux à la stratégie de votre organisation.
- Nous vous offrons, par le biais de tous nos bureaux à l'étranger, les six services de base décrits ci-dessous.

Si vous avez l'intention de faire parvenir simultanément une même demande à plus de trois de nos bureaux à l'étranger, communiquez d'abord avec l'Unité d'appui aux postes du Service des délégués commerciaux, tél. : (613) 996-0245, téléc. : (613) 996-1225, courriel : psu-uap-tcs@dfait-maeci.gc.ca.

Nos services

19-085-431 (F) ~~NUMÉRIQUE~~  
19-085-420 (E) ~~NUMÉRIQUE~~

Aperçu du potentiel de marché

Nous vous aiderons à évaluer votre stratégie internationale sur votre marché-cible.

Nous offrons :

- des conseils stratégiques sur la façon de faire des affaires sur ce marché, y compris comment faire connaître votre image de marque;
- des renseignements sur les débouchés d'affaires et les principaux obstacles;
- un aperçu des nouvelles tendances, des règlements et des politiques;
- des renseignements sur les événements à venir (séminaires de promotion des partenariats, foires, conférences et missions commerciales);
- des suggestions sur les étapes subséquentes.

Si vous désirez obtenir des études de marché détaillées, nous vous dirigerons vers des entreprises spécialisées.

Recherche de contacts clés

Nous identifierons les contacts à l'étranger ayant les connaissances dont vous avez besoin pour raffiner et mettre en oeuvre votre stratégie de commercialisation internationale. Ces décideurs, organismes partenaires et intermédiaires étrangers peuvent comprendre :

- des agents gouvernementaux et des réseaux d'intervenants;
- des entreprises et des investisseurs potentiels;
- des participants clés pour des événements d'affaires au Canada;
- des associations et des partenaires stratégiques;
- des établissements de recherche et d'enseignement;
- des institutions financières et des entreprises de capital-risque;
- des intervenants du secteur de la science et de la technologie;
- des associations professionnelles et de gens d'affaires;
- des avocats, des comptables et des experts-conseils;
- des professionnels des communications et des médias.

Nous vous informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour accéder à des bases de données spécialisées.

Information sur les organisations étrangères

Nous vous fournirons des renseignements sur les organisations ou les entreprises que vous aurez identifiées sur votre marché-cible. Cela pourrait comprendre leurs politiques, priorités et plans. Nous vous informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour accéder à des bases de données. Pour les rapports de solvabilité, nous vous dirigerons vers des agences spécialisées.

Renseignements concernant les visites

Nous vous fournirons des conseils pratiques sur la façon d'organiser une visite de votre marché-cible et sur le moment approprié pour l'effectuer. Nous vous ferons part, notamment, de l'étiquette, des coutumes et des pratiques commerciales locales. Veuillez consulter votre agent de voyage pour toute réservation ayant trait à l'hébergement et au transport. Consultez [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca) pour obtenir des listes de fournisseurs de services qualifiés (p. ex. hôtels locaux et interprètes) et de l'information pour assurer votre sécurité.

Rencontre personnelle

L'un de nos agents vous rencontrera pour en connaître plus sur les objectifs de votre organisation, pour passer en revue les dernières tendances du marché et des politiques, pour vous conseiller et pour discuter de vos besoins futurs. Veuillez nous prévenir de votre visite au moins deux semaines avant votre départ.

Dépannage

Nous vous aiderons à résoudre des problèmes d'ordre stratégique ou d'accès au marché, et à représenter la position du Canada dans certains dossiers, lorsque convenu et approprié. 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.

Services additionnels

Pour les services additionnels ci-dessous, nos bureaux vous dirigeront vers des fournisseurs locaux dont les services comportent des frais :

- établissement d'un calendrier élaboré de rendez-vous;
- soutien logistique;
- services d'affaires;
- participation à des événements d'affaires;
- bureaux ou salles d'exposition temporaires.

Sur les marchés où aucun fournisseur compétent n'est disponible, nos bureaux prendront les dispositions nécessaires pour offrir ces services moyennant des frais.

Dans les pays où nous n'avons pas de bureau, la possibilité d'offrir les services mentionnés ci-dessus est limitée.

Vous organisez une mission d'affaires à l'étranger ?

Notre bureau situé sur votre marché-cible peut vous aider à planifier et à assurer le succès de votre mission commerciale, d'investissement ou de science et technologie. Pour vous assurer de meilleurs résultats, communiquez avec nous au moins huit semaines avant votre départ. Pour les missions composées de trois entreprises ou plus, nous concluons une Entente relative aux missions d'affaires qui énoncera par écrit les rôles et responsabilités de chacun. Pour obtenir plus de renseignements et une copie de l'Entente, consultez :

[www.infoexport.gc.ca/services](http://www.infoexport.gc.ca/services).

Avant de communiquer avec nos bureaux à l'étranger :

- renseignez-vous sur les plans et priorités d'autres clients partenaires de votre région en communiquant avec le Centre de commerce international de votre province;
- consultez Équipe Canada inc à [exportsource.gc.ca](http://exportsource.gc.ca) ou composez le 1 888 811-1119;
- visitez le site Web du Service des délégués commerciaux à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca).

Votre opinion nous tient à cœur ! Les clients partenaires peuvent nous faire part de leurs commentaires ou de leurs suggestions en appelant nos représentants du Service à la clientèle au 1 888 306-9991.



64232173(E)  
64232185(F)