

Le Service des délégués commerciaux du Canada À trois pas des marchés mondiaux

Qu'elles soient grandes ou petites et qu'elles aient ou non une expérience des marchés étrangers, les entreprises canadiennes doivent se préparer à relever les défis du commerce international. Plus de 300 délégués commerciaux du Service des délégués commerciaux du Canada travaillent dans plus de 100 villes du monde avec des sociétés déterminées à réussir sur les marchés étrangers.

Le travail des délégués commerciaux consiste à promouvoir les intérêts économiques du Canada sur les marchés internationaux.

Leurs domaines d'expertise sont :

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

Trois étapes à suivre pour optimiser vos résultats

Pour optimiser vos résultats dans vos rapports avec les délégués commerciaux, suivez ces trois étapes simples :

Première étape : Étudiez et choisissez vos marchés-cibles

Appelez Équipe Canada inc au 1 888 811-1119 ou consultez exportsource.gc.ca

Contactez Équipe Canada inc pour accéder à toute la gamme des services de développement du commerce international offerts par le gouvernement du Canada. Un agent répondra à vos questions concernant les études de marché, les missions et les événements commerciaux, la préparation à l'exportation et le financement, ou vous dirigera vers le bon contact.

Deuxième étape : Inscrivez-vous à WIN Exports — 1 800 551-4946

Les délégués commerciaux utilisent WIN Exports comme base de données sur leur clientèle. C'est votre chance de leur faire connaître votre société.

En vous inscrivant à WIN Exports, cela permettra aux délégués commerciaux de vous communiquer des occasions d'affaires opportunes.

Troisième étape : Aidez-nous à mieux vous servir

Lorsque vous communiquez avec nos bureaux à l'étranger, décrivez votre entreprise et vos projets. Pour vous aider à vous préparer, voici des questions types posées par les acheteurs et les contacts étrangers :

- En quoi votre entreprise et votre produit ou votre service sont-ils uniques ou particuliers?
- Qui sont les utilisateurs de votre produit ou service? Qui sont vos clients au Canada et à l'étranger, et quelle est votre méthode de vente?
- Quels pays ou régions (p. ex. le Nord-Ouest des États-Unis) ciblez-vous et pourquoi? Que savez-vous déjà de ces marchés-cibles?
- Prévoyez-vous exporter, conclure un accord de licence, négocier, former une coentreprise ou investir sur ce marché?
- Quel est le profil type de l'acheteur, distributeur, agent ou partenaire que vous recherchez sur le marché-cible?
- Quand projetez-vous d'effectuer un voyage d'affaires dans le marché-cible? Prévoyez-vous adapter la documentation sur vos produits ou services en fonction de ce marché?

Répondre aux besoins des entreprises

Après avoir étudié et choisi votre marché-cible et vous être inscrit à WIN Exports, mettez votre plan à exécution

en faisant appel au Service des délégués commerciaux.

Aperçu du potentiel du 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 de 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 œuvre 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 décidez de visiter votre marché-cible, nous pourrions 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

Voir page 14 — À trois pas...