

- a) Missions commerciales à l'étranger
- b) Accueil de missions commerciales étrangères
- c) Foires commerciales
- d) PDME
- e) Accueil d'acheteurs étrangers
- f) Matériel promotionnel
- g) Colloques techniques
- h) Services de soutien technique et de résolution des problèmes
- i) Assistance technique/formation
- h) Mécanismes d'entretien des marchés
- k) Expositions alimentaires en solo
- l) Envois de produits à titre expérimental
- m) Promotions dans les magasins et restaurants
- n) Formation à l'exportation
- o) Organismes d'expansion des marchés
- p) Aide liée
- q) Accords techniques
- r) Femmes modèles
- s) Diffusion d'informations
- t) Garanties de crédit et assurances. Les annexes I, II et III donnent des informations complémentaires sur l'ACDI, sur la Société d'expansion des exportations et sur les banques internationales de développement.

Missions commerciales à l'étranger

Description: Il existe toute sorte de missions commerciales à l'étranger. Cela peut aller d'un petit groupe d'hommes d'affaires d'un secteur donné, par exemple de produits alimentaires spécialisés, dirigé par un représentant du gouvernement, jusqu'aux missions composées de représentants de haut niveau de plusieurs branches de l'industrie agro-alimentaire, dirigées par un ministre.

Évaluation: Cet instrument d'expansion du commerce est généralement utilisé lorsqu'on a relativement bien défini un marché d'exportation potentiel et que des entreprises canadiennes ont déterminé qu'elles pourraient y être compétitives. Le rôle du gouvernement en matière de missions commerciales à l'étranger a évolué au cours des années. Étant donné la facilité actuelle des voyages et des communications, surtout entre les pays industrialisés modernes, les hommes d'affaires n'attendent probablement plus du secteur public les mêmes services qu'il y a 25 ans. Par exemple, envoyer une mission commerciale aux États-Unis serait d'un intérêt et d'une efficacité douteux. Par contre, en envoyer une en Chine pourrait être extrêmement fructueux, car il s'agit d'un pays complexe et encore assez mystérieux, dont on connaît parfois mal les méthodes commerciales.

L'influence des missions commerciales organisées par le gouvernement, notamment lorsqu'elles sont dirigées par des représentants de haut niveau, est beaucoup plus nette dans les pays dont le gouvernement central participe activement à la vie politique et économique. En effet, les entreprises participant aux missions sont alors perçues comme ayant reçu l'aval du gouvernement canadien ou des gouvernements provinciaux. Lorsque les décideurs du marché visé sont des représentants de l'État ou des organismes parapublics, il est généralement possible d'exercer plus d'influence sur leurs choix en y envoyant des missions commerciales comprenant des représentants gouvernementaux de haut niveau.