



UN RÉSEAU MONDIAL DE PROFESSIONNELS...

Plus de 300 délégués commerciaux travaillent pour les gens d'affaires canadiens dans 140 villes aux quatre coins 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 (plus de détails sont disponibles au www.infoexport.gc.ca).

Services de base

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 consultants locaux.*

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 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.*

Information sur les entreprises locales — Nous vous fournirons de l'information sur les 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.*

Renseignements concernant les visites —

Lorsque vous déciderez de visiter votre marché-cible, nous pourrons vous conseiller pour déterminer le moment approprié de vous y rendre. Nous vous fournirons également des conseils pratiques sur l'organisation de votre voyage et sur les pratiques d'affaires. *Veillez 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.*

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.*

Services additionnels

Pour l'établissement d'un calendrier élaboré de rendez-vous, le soutien logistique, les services d'affaires, la participation à des événements, les bureaux ou les salles d'exposition temporaires, nous vous dirigerons vers des fournisseurs compétents dont les services comportent généralement des frais. Dans les marchés où cela ne serait pas possible, nos bureaux prendront les dispositions nécessaires pour offrir ces services moyennant des frais.