

Débouchés solides du COAI

Comment trouver des exportateurs canadiens intéressés et capables

par Sean McCabe

Dans les deux derniers numéros, nous avons traité des vérifications régulières et spécialisées des entreprises. Cette fois, nous examinons les débouchés commerciaux, et notre service qui a la plus grande valeur ajoutée — les débouchés fermes.

Si vous avez déjà vécu des situations semblables à celles évoquées à la page 10, le COAI peut vous aider et ce, d'une façon opportune et efficace. Nous savons que votre client est important pour vous et nous prenons vos débouchés au sérieux. Non seulement nous effectuons des recherches dans WIN Exports et Strategis, mais nous faisons aussi appel à l'expertise sectorielle de l'ensemble du réseau d'Équipe Canada inc. De plus, nous consultons une variété de bases de données et de répertoires sectoriels dans notre fonds documentaire au COAI et sur Internet. Nous fouillons chaque source d'information potentielle pour compiler à votre intention une liste complète d'exportateurs possibles. Et si nous ne pouvons trouver de fournisseur canadien, nous vous le ferons savoir.

En ce qui concerne les débouchés généraux, le COAI peut aussi vous aider si votre acheteur commence à peine sa recherche de fournisseurs. Grâce à notre large éventail de sources, nous identifierons des fournisseurs éventuels et nous

préparerons une liste bien documentée à votre intention; mais nous ne prendrons pas contact avec les fournisseurs, parce que le débouché n'est pas assez ferme.

S'il s'agit de débouchés fermes, le COAI vous offrira son service à valeur ajoutée — non seulement il vous fournira une liste d'exportateurs possibles, mais il téléphonera à ces derniers et discutera du débouché avec eux de façon à confirmer qu'ils sont intéressés et capables de répondre aux besoins exprimés.

Lorsque vous recevez de nous une liste d'exportateurs possibles, vous pouvez donc assurer votre client que les entreprises canadiennes concernées non seulement ont ce qu'il cherche mais aussi sont intéressées à le lui fournir. Ce qui ne manquera pas d'impressionner votre client, de sorte que la prochaine fois qu'il sera à la recherche de fournisseurs de produits/services, il sera peut-être davantage enclin à s'adresser à vous pour les trouver au Canada.

Si vous avez un débouché ferme, communiquez les éléments suivants au COAI :

- les coordonnées de l'acheteur;
- le plus d'information et de spécifications possibles sur ce que cherche votre client;
- l'utilisation prévue du produit ou du service;
- les quantités requises.

Voici le troisième article d'une série décrivant les services du Centre des occasions d'affaires internationales.

Rappelez-vous que les agents du COAI sont des spécialistes du repérage et du jumelage. Nous nous perfectionnons régulièrement en assistant à des séminaires et ateliers de formation et nous tenons au fait des nouveaux sites Web et répertoires ainsi que des nouvelles bases de données et associations de repérage pour pouvoir mieux vous servir et ainsi que vos clients.

Comment contacter le COAI

La façon la plus simple est de faire parvenir un formulaire de demande de repérage par voie électronique soit sur WIN Exports 4 (cliquez d'abord sur COAI), soit grâce au CD-ROM Signet (cliquez d'abord sur Trade Apps). Que vous utilisiez l'une ou l'autre de ces applications, il s'agit de cliquer sur Formulaire de demande, puis sur Fichier et Nouveau formulaire. Remplissez ensuite les champs nécessaires et cliquez sur Envoyer au COAI.

Vous pouvez également nous adresser votre formulaire par télécopieur au (613) 996-2635 ou par courrier électronique à iboc@dfait-maeci.gc.ca.