

- *Réduction des risques à l'étranger* – exemples : assurance crédit à l'exportation, assurance risques politiques, cautions, actualisation et mise en entrepôt.
- Le *financement à moyen et à long terme de l'acheteur étranger* est disponible pour l'achat de marchandise de fabrication et de services canadiens sous forme de prêts directs, de marges de crédit et d'achats d'effets.

Tous ces services sont disponibles au Canada, par l'entremise d'Équipe Canada inc et des *Réseaux commerciaux régionaux (RCR)* situés dans chaque province.

AIDE DANS VOTRE MARCHÉ CIBLE

Toute stratégie d'entrée de marchés exige que vous établissiez des contacts dans les marchés, soit en personne, soit par l'entremise d'un représentant local.

Présent dans plus de 120 villes aux quatre coins du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada aide les entreprises, novices ou chevronnées, qui ont étudié et choisi leurs marchés cibles. Qu'il s'agisse d'exportation, d'investissement ou de technologie, les 500 agents commerciaux travaillant dans les ambassades et les consulats du Canada aident les entreprises canadiennes et les clients institutionnels à pénétrer les marchés.

Les entreprises désirant accéder à ce service devraient commencer par s'inscrire dans la base de données du Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN Exports) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Les renseignements compris dans la base de données WIN Export sont utilisés par les délégués commerciaux pour jumeler les compétences des entreprises et les besoins des acheteurs et des clients étrangers potentiels.

Tous les bureaux du Service des délégués commerciaux du Canada offrent les services de bases suivants :

- *Aperçu du potentiel du marché* : vous aide à évaluer votre potentiel sur votre marché cible
- *Recherche des contacts clés* : contacts et partenaires adaptés à vos besoins
- *Information sur les entreprises locales* : informations à jour sur les entreprises locales
- *Renseignements pour les visites* : conseils pratiques pour l'organisation de votre voyage
- *Rencontre personnelle* : les plus récents développements sur le marché provenant de nos agents sur le terrain
- *Dépannage* : conseils et aide pour résoudre des difficultés de nature commerciale.

Pour la prestation des cinq services suivants, les agents commerciaux vous dirigeront vers des prestataires de services locaux : établissement d'un calendrier élaboré de rendez-vous, soutien logistique, services d'affaires, participation à des événements, bureaux et salles d'exposition temporaires. Les agents commerciaux participeront également à l'organisation de missions de commerce et d'investissement à l'étranger dans le cadre convenu de l'entente relative aux missions d'affaires.