



Délégué commercial virtuel
Accédez à un monde de savoir commercial

Les services offerts aux entreprises canadiennes à l'étranger

Que vous soyez prêt à expédier vos derniers produits à Buenos Aires, à rencontrer un investisseur éventuel venu du Danemark ou à conclure un accord de partenariat technologique avec une firme japonaise, le Service des délégués commerciaux du Canada est là pour vous prêter main forte.

Nos domaines de spécialisation sont le commerce et l'investissement, ainsi que la science et l'innovation.

Grâce à un réseau de 900 experts répartis dans 12 bureaux régionaux au Canada et dans plus de 140 villes à l'étranger, le Service des délégués commerciaux vient en aide aux entreprises canadiennes, nouvelles ou déjà bien établies, qui ont étudié et choisi des marchés cibles.

Plus de 800 des agents du Service des délégués commerciaux affectés aux quatre coins du globe offrent leurs services aux entreprises canadiennes. Grâce à leur connaissance des coutumes et des pratiques commerciales locales, ces délégués aident les entreprises qui ont déjà ciblé leurs marchés et font la promotion des intérêts économiques du Canada sur les marchés mondiaux.

Tous nos bureaux de l'étranger offrent les six services de base suivants aux clients canadiens qui ont étudié et ciblé leurs marchés.

Aperçu du potentiel de marché

Nous vous aiderons à évaluer le potentiel de votre marché cible et nous vous donnerons des conseils quant à la façon de mener vos activités dans le pays choisi — par exemple, en vous fournissant des renseignements sur les principaux obstacles, la réglementation applicable et les certifications nécessaires, et en vous proposant une marche à suivre.

Recherche de contacts clés

Nous pouvons vous fournir une liste de contacts qualifiés sur votre marché cible. Ces personnes possèdent les connaissances des conditions locales dont vous avez besoin pour préciser et appliquer votre stratégie d'entrée sur le marché. Cette liste pourra comprendre des

acheteurs et partenaires éventuels, des institutions financières, des sources de technologie, ainsi que des agents ou des représentants de fabricants.

Information sur les entreprises locales

Nous vous donnerons des renseignements sur les entreprises ou organismes locaux qui vous intéressent.

Renseignements concernant les visites

Une fois que vous aurez décidé de vous rendre dans le pays où vous voulez exercer votre activité, nous pouvons vous donner des conseils pratiques pour le choix des dates et l'organisation de votre séjour, notamment des listes d'hôtels, d'interprètes et de traducteurs, et de services locaux de soutien, ainsi que le calendrier des foires et autres activités commerciales qui se dérouleront pendant votre visite.

Rencontre personnelle

Un de nos agents vous rencontrera pour discuter de vos besoins futurs, des derniers développements dans le marché ciblé et d'un plan d'action pour le suivi de votre visite.

Dépannage

Nous offrons des conseils pour résoudre les problèmes d'accès au marché et les autres difficultés auxquelles vous pourriez faire face.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous rendre à l'adresse www.infoexport.gc.ca et cliquer sur « Nos bureaux à l'étranger ».

Le Délégué commercial virtuel vous aidera à accroître vos chances de succès sur les marchés étrangers. Cet outil renferme des services à l'exportation, des occasions d'affaires, des renseignements sur les marchés, ainsi qu'un accès direct à notre réseau de délégués commerciaux au Canada et à l'étranger et aux services de nos partenaires. Pour vous inscrire, veuillez visiter :

www.infoexport.gc.ca

Promotion des exportations : une aide accrue grâce à des fonds accrus

Le Programme de développement des marchés d'exportation pour les associations commerciales (PDME-AC) permettra à un plus grand nombre d'exportateurs canadiens de réussir à l'étranger cette année, grâce à l'aide financière sans précédent de 4,7 millions de dollars qui a été annoncée au profit de 64 associations commerciales nationales représentant 16 secteurs industriels.

Depuis 2001, ce programme du gouvernement du Canada n'a cessé de prendre de l'importance. À la suite du concours de cette année, 11 autres associations clientes obtiendront une aide financière supplémentaire de 1,7 million de dollars.

Ce programme fournit une aide financière aux associations sectorielles nationales, suivant le principe du partage des coûts, aux fins de promotion des exportations. L'aide financière vise à permettre aux associations de mettre au point des moyens de commercialisation à l'étranger, à aider les entreprises canadiennes à participer à des foires commerciales et à des missions à l'étranger, et à organiser des visites au Canada d'acheteurs étrangers éventuels. Autrement dit, le Programme permet aux PME de profiter d'activités de développement des marchés d'exportation qu'elles seraient sans doute incapables d'entreprendre seules.

Des retombées d'une valeur de plus de 20 millions de dollars

Une association cliente, l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers, est un bon exemple. L'an dernier, elle a aidé des entreprises canadiennes à participer à 12 foires commerciales internationales. De l'avis des organisateurs, les entreprises ayant participé à ces foires ont trouvé près de 1 000 occasions d'affaires et signé des contrats d'une valeur de 9,5 millions de dollars pour la fourniture immédiate ou à court terme de matériel et de services.

Les retombées des relations commerciales qui se noueront pourraient atteindre une valeur de plus de 20 millions de dollars.

« La prospérité du Canada dépend de la réussite de nos entreprises dans l'économie mondiale, et les associations commerciales contribuent de façon importante aux efforts des entreprises en ce sens », affirme le ministre du Commerce international, David Emerson, qui a annoncé le financement au Canada Export Centre à Vancouver (voir l'encadré).

Il est prévu que l'aide financière du gouvernement accroîtra de plusieurs millions de dollars le chiffre d'affaires et les perspectives commerciales des entreprises canadiennes. Vu le succès qu'il a connu, le Programme a été prolongé pour cinq années en 2004, au grand bonheur des exportateurs canadiens.

Renseignements : www.international.gc.ca/pemd.

Le Canada en vitrine

Situé à deux rues du Centre de commerce international (World Trade Centre) et du Centre de congrès et d'exposition (Convention and Exhibition Centre) de Vancouver, le Canada Export Centre est une installation permanente et bien en vue de promotion des exportations et d'exposition. Mettant en valeur des centaines de produits et services du Canada, ce centre est l'unique foire commerciale permanente du Canada axée sur l'exportation.

Inauguré l'an dernier, le centre offre un appui aux exportateurs canadiens en attirant des délégations commerciales étrangères et des gens d'affaires en visite qui sont à la recherche d'occasions d'affaires. Durant la première année d'exploitation, le centre a généré un chiffre d'affaires de plus de 54 millions de dollars pour les exposants.

Le centre sera bientôt le lieu d'un projet de partenariat entre le Programme de développement des marchés d'exportation pour les associations commerciales (PDME-AC) et ses clients. À l'aide des fonds du PDME, les associations feront connaître leurs membres et les compétences de ces derniers dans les différents secteurs aux délégués et gens d'affaires étrangers qui ne cessent d'affluer à ce lieu.

Pour plus d'information, consulter le site Web suivant : www.canadaexportcentre.com.

