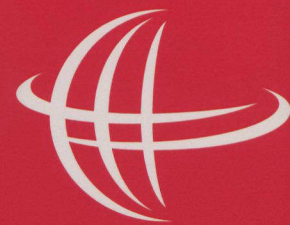


Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



De l'Ontario aux grandes régions du monde :
Services aux entreprises canadiennes en
affaires sur les marchés mondiaux

DOC
CA1
EA163
2008C13
FRE



Affaires étrangères et
Commerce international Canada

Foreign Affairs and
International Trade Canada

Canada

Réalisez votre plein potentiel à l'étranger

Le moment est venu d'étendre vos activités au-delà des frontières canadiennes. La demande croissante pour des produits, technologies et services canadiens de la part des marchés émergents offre un excellent potentiel de croissance et de rentabilité aux entreprises canadiennes prêtes à faire face à la concurrence mondiale.

Grâce aux progrès technologiques, le commerce mondial est plus accessible que jamais. Mais pour en tirer le maximum, le temps est devenu un facteur déterminant pour réussir à l'échelle internationale. Vous pouvez devancer vos concurrents en faisant valoir votre potentiel d'innovation sur les marchés. Et nous pouvons vous y aider.

DOC
64330341(F)

Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC)

Relevant du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le Service des délégués commerciaux du Canada aide les entreprises et les organisations canadiennes à réussir sur les marchés étrangers et à réduire le coût de leurs activités commerciales mondiales à l'aide des quatre services clés suivants :

Préparation aux marchés mondiaux

Évaluation du potentiel de marché

Contacts qualifiés

Résolution de problèmes

Vous désirez exporter ou investir à l'étranger? Vous êtes à la recherche de capitaux, d'innovations ou de partenariats en R-D? Nos professionnels du commerce international sont à votre disposition pour vous transmettre des renseignements commerciaux de première main et vous faire profiter de leur expertise. Nos délégués commerciaux sont à l'œuvre dans nos bureaux à travers le Canada et dans plus de 150 villes dans le monde. La réussite de votre entreprise sur les marchés internationaux leur tient à cœur.



L'approche du SDC

Le SDC dispose d'un réseau de contacts sans pareil dans le monde entier. Et c'est au Canada que ce réseau prend sa source.

Les délégués commerciaux des bureaux régionaux au Canada peuvent vous aider à réussir sur les marchés mondiaux. En communiquant avec eux, non seulement vous accédez à leur expertise et à un éventail de ressources mais ils ou elles pourront vous mettre en liaison avec les organismes provinciaux et territoriaux de promotion du commerce international qui font partie du Réseau commercial régional. Tous ces professionnels s'emploient à assurer le succès des entreprises canadiennes sur la scène internationale.

Alors que les délégués commerciaux à l'étranger peuvent vous aider en vous fournissant des renseignements de terrain et l'accès aux contacts à l'étranger, il est important d'entretenir une relation continue avec un délégué commercial de votre région afin de maximiser votre potentiel de croissance mondiale. Le délégué commercial pourra ainsi mieux se familiariser avec vos activités et, si possible, venir vous rencontrer et visiter vos installations. Ainsi, lorsque viendra le moment d'identifier un fournisseur canadien de produits et services pour des acheteurs étrangers ou encore d'informer les entreprises et les institutions canadiennes des débouchés sur les marchés mondiaux, c'est à votre organisation et à son potentiel que les délégués commerciaux penseront.

« Être associé au SDC donne du poids à notre crédibilité dans nos relations commerciales avec l'étranger. Quand nous disons que nous avons l'appui du SDC, nos interlocuteurs nous écoutent. »

JENNIFER KLUGER ET SUZIE OROL, FOXY ORIGINALS, TORONTO

« Notre délégué commercial au Canada était enthousiaste à l'idée de nous voir pénétrer de nouveaux marchés et grâce à ses encouragements, nous avons acquis l'assurance dont nous avons besoin. Maintenant nous savons que nous pouvons réussir et que le SDC sera toujours prêt à nous aider. »

GEOFF SCHIMMEL, LOYALIST FOREST PRODUCTS, ERINSVILLE

« Le SDC nous a fourni des renseignements précieux. Nous avons reçu exactement l'aide dont nous avons besoin, et rapidement. »

JEREMY QUINN, OXI BRITE, TORONTO

« Le SDC a pris le temps de comprendre notre technologie, puis nous a aidés à percer sur le marché. Ce qui nous a fait économiser temps et argent! Nous comptons sur le SDC pour la qualité de son service et de son aide. »

NELSON DASS, ALTINEX, MISSISSAUGA

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Raffiner son jeu pour percer

sur les marchés mondiaux

Deux designers de bijoux, propriétaires de la société Foxy Originals de Toronto, ont vu leur entreprise prendre rapidement de l'expansion sur les marchés étrangers grâce à l'aide du SDC. Un délégué commercial au bureau régional de Toronto a aidé les deux jeunes femmes à voir que le marché japonais offrait un grand potentiel pour leurs produits. Le SDC les a ensuite aidées à se préparer en leur fournissant des renseignements sur les événements commerciaux au Japon et en les mettant en contact avec le bureau du SDC au Japon.

Se préparer à relever les défis des marchés mondiaux

Lorsqu'on s'apprête à percer un nouveau marché, il est essentiel d'être bien préparé. En contactant un bureau régional du SDC, vous rencontrerez un délégué commercial au Canada qui vous aidera à :

- *Déterminer si vous êtes compétitif à l'étranger*
Êtes-vous prêt à rivaliser sur les marchés mondiaux? Nous vous guiderons à cet effet en mesurant votre degré de préparation au moyen d'une auto-évaluation.
- *Choisir un marché*
Vous ne savez pas quel marché viser? Nous vous aiderons à identifier les marchés les plus porteurs pour votre entreprise.
- *Obtenir des renseignements sur les marchés et l'industrie*
Le moment est venu de recueillir des renseignements généraux sur le marché géographique et l'industrie dans lesquels vous œuvrez. Nous avons des renseignements à jour sur les foires commerciales, les conférences techniques et les colloques auxquels vous devriez assister.
- *Améliorer votre stratégie commerciale internationale*
La clé du succès sur les marchés mondiaux consiste en un solide plan d'affaires. Que vous vendiez un produit ou un service, investissiez à l'échelle mondiale ou soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous pouvons vous aider à étendre vos opérations à l'étranger.

« Le SDC nous a transmis ses connaissances au sujet des tendances et des pratiques locales et nous a également mis au fait de la pratique des affaires et de l'étiquette japonaises, ce qui s'est avéré très utile. »

À Tokyo, la société Foxy a fait l'objet d'une entrevue qui a été publiée dans un magazine de mode haut de gamme. Les designers ont par la suite rencontré plusieurs distributeurs. Et le déclic se fit. Les designers vendent désormais leurs produits dans les boutiques japonaises.

« Le SDC nous a donné la confiance nécessaire pour plonger dans le commerce international. Nous travaillons dorénavant avec des distributeurs au Royaume-Uni, en Australie et en Israël. Qu'importe notre destination, nous avons pris l'habitude de visiter d'abord et avant tout le bureau régional du SDC. »



Croître dans de nouveaux marchés

La société Loyalist Forest Products, un fabricant et grossiste en bois d'œuvre d'Erinsville, ressentait les conséquences négatives de la hausse du dollar et de la crise du marché immobilier aux États-Unis sur l'industrie canadienne du bois. L'entreprise a donc décidé de se tourner vers l'Indonésie mais avait besoin d'un bon coup de main pour se lancer dans ce marché.

Évaluer son potentiel sur le marché visé

Maintenant que le travail préparatoire a été réalisé, un délégué commercial à l'étranger prendra la relève pour évaluer votre potentiel sur le marché visé. Le SDC vous aidera à :

- *Acquérir des renseignements stratégiques*

Approfondissez vos connaissances d'un segment de marché particulier pour réussir à y faire votre percée. Nous vous fournirons les renseignements les plus récents concernant le marché visé : réglementation et obstacles qui encadrent le processus d'accession à un nouveau marché dans une région donnée, informations sur les débouchés potentiels, etc. Bref, le SDC est une fenêtre privilégiée sur ce qui se passe dans votre secteur d'activité.

- *Optimiser votre stratégie de développement des marchés*

Profitez-vous pleinement des possibilités qui existent dans vos marchés visés? Que vous exportiez, investissiez à l'étranger ou que vous soyez à la recherche de technologies et de partenariats en R-D, nous sommes là pour vous aider à améliorer votre stratégie de développement des marchés.

« Nous savions qu'il faudrait régler la question de la culture d'entreprise et en avons appris le plus possible sur le protocole, les politiques et la stabilité du climat politique. Mais cela n'a pas été facile. Le SDC a réussi à recueillir de l'information plus détaillée et plus pertinente. »

Grâce au partage des connaissances du SDC du marché indonésien, Loyalist Forest Products va maintenant chercher environ 2,5 millions de dollars par année grâce à son contrat en Indonésie.

« Le délégué commercial nous a assurés que nous pouvions réussir, qu'il existe des mécanismes en place et des connaissances acquises pour s'implanter efficacement dans de nouveaux marchés. C'est gratifiant de savoir que mon pays m'appuie dans mes démarches de développement commercial. »



L'union fait la force

Malgré ses démarches, Altinex Industries de Mississauga n'a pas réussi à vendre ses produits destinés aux projets pétrolifères et gaziers en mer, directement à PEMEX, la compagnie pétrolière qui appartient au gouvernement mexicain. Pour y parvenir, Altinex avait besoin de comprendre la culture commerciale du pays et cultiver de solides contacts dans cette industrie.

« Le SDC nous a mis en rapport avec des entreprises qui travaillent avec PEMEX. Comme cette dernière accorde toujours la priorité aux sociétés locales, ces contacts nous ont permis d'entrer sur le marché plus efficacement. »

Adoptant cette approche pour percer le marché mexicain, un délégué commercial a présenté Altinex à Oceanografia, une entreprise qui fournit des services à PEMEX. Ainsi, Altinex a signé un contrat et vendu pour 22 millions de dollars de produits à Oceanografia.

« Si nous avions essayé d'établir par nous-mêmes ces mêmes contacts, nous aurions dépensé une fortune pour les identifier. »

Trouver les bons contacts aux bons endroits

Nous savons que cela peut prendre des semaines, voire des mois, pour trouver le bon contact. C'est du temps qui pourrait être consacré à d'autres activités de développement des affaires.

Rayonnement mondial

Le réseau du SDC est présent dans plus de 150 villes et 101 pays du monde entier. Qu'importe l'endroit où vous désirez étendre vos activités, le SDC dispose d'un contact qui connaît votre marché cible et votre technologie et peut vous transmettre les connaissances locales dont vous avez besoin.

Notre liste de contacts comprend les groupes suivants :

- Acheteurs et partenaires potentiels
- Professionnels des domaines financier et juridique
- Sources technologiques
- Agents
- Représentants du secteur manufacturier
- Organismes étrangers de réglementation
- Agences étrangères de promotion de l'investissement

Présence canadienne

Le SDC est intégré au vaste réseau commercial canadien dont font partie les organismes provinciaux, fédéraux et municipaux qui veulent aider les entreprises canadiennes à réussir à l'étranger.

Les bureaux régionaux du SDC participent aux salons commerciaux et aux colloques canadiens suscitant un intérêt au niveau international. Lorsque les missions commerciales étrangères participent à ces activités, le SDC peut vous aider à établir des relations avec des sociétés étrangères qui cherchent à collaborer ou à s'associer avec des entreprises canadiennes comme la vôtre.



Des informations
claires et nettes

Résoudre les problèmes un à la fois

Des problèmes surgiront à un moment ou à un autre. Il peut s'agir d'un problème courant auquel se sont heurtées de nombreuses entreprises ou encore d'un problème propre à votre organisation qui exige une solution particulière. Quels qu'ils soient, le SDC est là pour vous donner un coup de main.

Bien que nos délégués commerciaux ne puissent prendre part aux différends commerciaux ou agir en votre nom lors de litiges, nous pouvons vous conseiller sur les conditions d'accès aux marchés et sur d'autres difficultés que rencontrent les entreprises. Le SDC aide les entreprises canadiennes à résoudre leurs problèmes à l'étranger depuis plus de 100 ans. En tant que représentants du gouvernement du Canada, les délégués commerciaux ont l'accès, la crédibilité et l'expérience nécessaires afin d'ouvrir les bonnes portes.

Lorsque Oxi Brite, un fournisseur de produits nettoyants de Toronto, a failli endommager ses relations avec l'un de ses clients internationaux en raison d'un problème de communication, la société s'est adressée au SDC. Les délégués commerciaux ont fait des recherches sur l'entreprise qui ne respectait pas son entente contractuelle avec Oxi Brite. Le SDC a réussi à clarifier les obligations réglementaires sous-jacentes, ce qui a permis une résolution rapide du problème.

« Nous ne comprenions pas bien le marché dans lequel nous nous trouvions et nous ne connaissions ni ses habitudes, ni ses façons de procéder dans le monde des affaires. Le SDC nous a fourni de l'information que nous aurions eu du mal à dénicher. Nos relations avec le client sont restées intactes, malgré le problème. Nous sommes très satisfaits de la rapidité avec laquelle le SDC a rétabli la situation. »

Le Délégué commercial virtuel : Accédez à un monde de savoir commercial

Les marchés changent sans cesse. C'est pourquoi vous devez être toujours bien informés.

Le Délégué commercial virtuel (DCV) est le portail en ligne qui vous donne accès à une variété de renseignements commerciaux. Grâce au DCV vous pouvez :

- Personnaliser votre expérience à l'aide d'une page Web qui contient des renseignements sur des marchés et débouchés qui correspondent à vos intérêts commerciaux internationaux.
- Accéder aux rapports de marché, aux nouvelles sectorielles et aux événements commerciaux.
- Obtenir de l'aide et solliciter les services des délégués commerciaux situés au Canada et à l'étranger.
- Être prévenus dès que de nouveaux renseignements sont publiés par le biais du DCV.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui et donnez une dimension nouvelle au commerce international.

delegatescommerciaux.gc.ca

Soyez toujours bien informés grâce à *CanadExport*

Les meilleures décisions d'affaires reposent sur une bonne connaissance de ce qui se passe sur les marchés internationaux. *CanadExport* est votre première source en ligne de nouvelles et de conseils sur les échanges mondiaux, l'exportation et les possibilités d'investissement. Vous y trouverez des articles et des balados au sujet de l'expansion internationale des affaires ainsi que des profils d'entreprises. Renseignez-vous au sujet des activités commerciales qui se déroulent dans vos marchés cibles ou votre industrie.

Abonnez-vous dès aujourd'hui à **canadexport.gc.ca**.

Notre engagement

Le SDC s'engage à respecter le caractère confidentiel des renseignements communiqués par votre entreprise. Nous sommes fiers de l'excellence de nos services. Nous communiquerons avec vous dans les cinq jours ouvrables suivant la réception de votre demande.

Pour donner vos commentaires sur les services reçus, communiquez avec nous par téléphone au 1-888-306-9991 ou par courriel à retroaction.sdc@international.gc.ca.

DOCS

CA1 EA163 2008C13 FRE

Le Service des délégués commerciaux
du Canada : partout où vous faites
des affaires. De l'Ontario aux
grandes régions du mon
.B4330341

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01047453 7

Partout où vous faites des affaires
deleguescommerciaux.gc.ca

Communiquez avec le Service des délégués commerciaux

Faites appel à quelqu'un qui a déjà établi des ponts, qui connaît les marchés et qui bénéficie de nombreuses années d'expérience sur le terrain. Faites appel au SDC et réalisez le plein potentiel de votre entreprise sur les marchés étrangers.

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

Plus de 110 ans d'expérience

Présent dans plus de 150 villes dans le monde

Bureaux régionaux au Canada :

Victoria, Vancouver, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Regina, Winnipeg,
Windsor, Région de Waterloo, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec,
Moncton, Halifax, Charlottetown, St. John's

delegatescommerciaux.gc.ca

1-888-306-9991

Ottawa

55, rue Metcalfe, rez-de-chaussée

Ottawa (Ontario)

K1P 6L5

Tél. : 613-995-1708

Courriel : trnto@international.gc.ca

Région de Waterloo

50, rue Queen Nord, suite 110

Kitchener (Ontario)

N2H 6P4

Tél. : 519-571-6656

Courriel : trnto@international.gc.ca

Toronto

151, rue Yonge, 4^e étage

Toronto (Ontario)

M5C 2W7

Tél. : 416-973-5053

Courriel : trnto@international.gc.ca

Windsor

500, avenue Ouellette

Windsor (Ontario)

N9A 1B3

Tél. : 519-560-2750

Courriel : trnto@international.gc.ca

