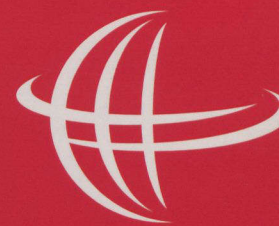


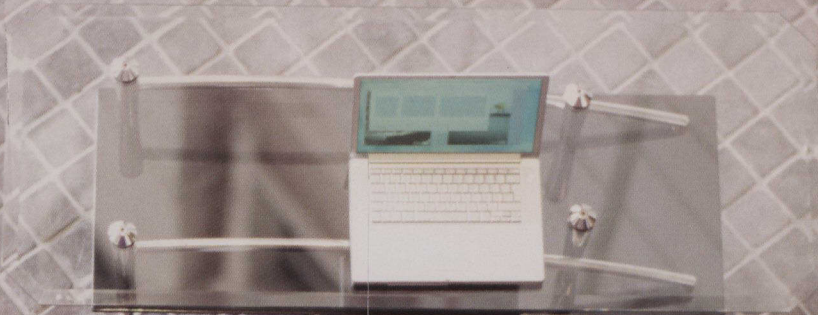
Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



Du Québec aux grandes régions du monde :
Services aux entreprises canadiennes en
affaires sur les marchés mondiaux

DOC
CA1
EA163
2008C16
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.

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.

Foreign Affairs, Trade and Dev
Affaires étrangères, Commerce et Dév

OCT 16 2013

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

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 accéderez 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.

« Recevoir l'appui du SDC, c'est recevoir l'appui du gouvernement du Canada; cela montre aux entreprises étrangères que vous êtes une entreprise solide sur laquelle ils peuvent compter. »

FABIO GAMBACORTA, OCTASIC, MONTRÉAL

« Le SDC a le réseau nécessaire pour vous ouvrir les portes. Son savoir-faire est précieux. »

JACEK MLYNAREK, GROUPE CTT, SAINT-HYACINTHE

« Les délégués commerciaux prêtent une oreille attentive et font leur possible pour nous aider. La qualité du service et le type d'assistance que nous avons reçus du SDC nous ont réellement impressionnés. »

YVAN FREDETTE, HÉROUX-DEVTEK, LONGUEUIL

« Partout dans le monde on tient le SDC en haute estime. Quand le SDC nous présente à un nouveau client potentiel, il n'y a pas meilleure référence. »

MARC ST-ONGE, TELCOBRIDGES, BOUCHERVILLE



LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Bâtir des ponts

avec le monde

Ces dernières années, l'entreprise montréalaise TelcoBridges a étendu ses activités à l'échelle internationale, notamment en Amérique latine, en Europe et en Asie. Au cours de cette période, TelcoBridges a compris qu'une bonne façon de se familiariser avec les marchés étrangers et de se faire connaître auprès de clients potentiels était de participer à des foires commerciales organisées par le SDC.

« Les foires commerciales organisées par le SDC nous donnent l'occasion d'exposer nos produits à des milliers de personnes et de rencontrer des gens de différents pays. Notre participation à des foires commerciales comme

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.

CommunicAsia à Singapour nous a permis d'avoir une présence significative à l'international. Le SDC organise également des événements satellites en lien avec certaines foires commerciales. Ces événements multiplient pour nous les occasions de créer un réseau de clients potentiels et de partenaires. »

Grâce à l'appui du SDC, TelcoBridges dispose maintenant de nouveaux outils qui lui permettent de gagner du temps chaque fois qu'elle pénètre un nouveau marché.

« Nous communiquons toujours avec le SDC avant de nous lancer à l'assaut d'un nouveau marché parce que nous savons qu'il peut à la fois nous aider à déterminer le potentiel d'une occasion d'affaires et à en découvrir de nouvelles. Le Service des délégués commerciaux connaît les marchés internationaux mieux que quiconque. »



Des renseignements sur le marché qui atteignent leur cible

La société Octasic avait une stratégie et visait un marché cible. Néanmoins, le fournisseur d'équipement de télécommunications de Montréal devait disposer des meilleurs renseignements commerciaux possibles afin de réussir sur le marché chinois.

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.

« Nos principaux défis consistaient à comprendre le contexte commercial et à chercher des partenaires et des clients potentiels. Il nous fallait accéder au marché et acquérir les connaissances en fonction de notre stratégie. »

Octasic a communiqué avec le SDC qui lui a fourni les renseignements pertinents sur les territoires à exploiter et la clientèle qu'il voulait atteindre. Le SDC lui a recommandé de participer aux salons commerciaux et à d'autres activités menées par l'industrie afin de promouvoir ses produits.

Munie de ces renseignements détaillés, Octasic a obtenu deux contrats dans son marché cible. Le marché chinois représente désormais près de 48 % de ses revenus.

« Sans le SDC, nous aurions fait plus d'essais et plus d'erreurs au lieu d'identifier les occasions d'affaires. Nous avons connu le succès beaucoup plus tôt grâce au Service des délégués commerciaux. »



Un bon contact en amène un autre

Le Groupe CTT est une association œuvrant dans l'industrie du textile dont la mission consiste à aider ses membres à conquérir de nouveaux créneaux commerciaux. Récemment, elle étudiait la possibilité d'ouvrir un bureau en Chine afin de mieux épauler ses membres dans ce marché. Avant même de mettre en place une stratégie, l'association de Saint-Hyacinthe a contacté le bureau régional du SDC à Montréal qui lui a fourni un important contact d'affaires en Chine. Peu de temps après, et à la suite d'une évaluation du marché, le Groupe CTT a ouvert un bureau à Shanghai.

Les membres de l'association savent maintenant qu'un bon contact peut leur en faire connaître un autre. Le bureau de Shanghai qui a ouvert ses portes grâce à l'aide du SDC, permet aux membres du Groupe CTT - dont SilverClear - de continuer d'accroître leur réseau de relations d'affaires et de clients potentiels dans le marché chinois. Comme le dit un associé :

« Avec le nouveau bureau à Shanghai, nous nous sommes fait de très bons contacts qui nous ont aidés à percer le marché et à commercialiser notre technologie SilverClear. Nous avons même signé un contrat avec un distributeur de Shanghai qui génère des ventes d'au moins 50 000 \$ par mois. »

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.



Amener les échanges commerciaux
à un niveau plus élevé

Que faire lorsqu'un client établi à l'étranger passe une commande de dernière minute et veut la recevoir plus rapidement que ce que permettent les règles en matière d'expédition ?

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.

Le problème s'est posé pour l'entreprise Héroux-Devtek de Longueuil au moment où elle faisait des affaires avec un client australien. Le fournisseur de pièces aérospatiales de Longueuil devait livrer ses produits à l'autre bout de la planète et ne pouvait attendre le délai minimum de traitement de 30 jours.

« Nous avons contacté le SDC et notre délégué commercial à Montréal a reconnu l'urgence de la situation. Il nous a immédiatement mis en communication avec la bonne personne pour résoudre le problème. »

Grâce au SDC, Héroux-Devtek a pu livrer la pièce à temps, ce qui lui a permis de conclure une vente de 50 000 \$. Sans compter la satisfaction du client australien qui s'est traduite par 10 autres commandes, totalisant environ 100 000 \$.

« Dans notre industrie, le temps de livraison est la clé d'une bonne réputation. Et pour nous aider à résoudre les problèmes, il est vraiment rassurant de savoir que nous pouvons compter sur l'aide inestimable du SDC. »

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 2008C16 FRE

Le Service des délégués commerciaux
du Canada : partout où vous faites
des affaires. Du Québec aux grandes
régions du monde
.B4330389

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01047462 8

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

Montréal

Place Bonaventure, Portail Sud-Ouest
800, rue de la Gauchetière Ouest, 8^e étage
Montréal (Québec)
H5A 1K6
Tél. : 514-283-6328
Courriel : mntrl@international.gc.ca

Ville de Québec

Place Iberville IV
2954, boul. Laurier, suite 030
Québec (Québec)
G1V 4T2
Tél. : 418-648-7464
Courriel : mntrl@international.gc.ca

