

Federal, Provincial, Territorial and Municipal Governments
Bilateral Business and Industry Associations
Educational and Research Institutions
Economic Development and Other Agencies



Canada

As a partner-client, your organization delivers programs and services for business clients. As the international arm of the Team Canada Inc business service network, the Trade Commissioner Service can help you support our common clients.

We work closely with our partner-clients to promote Canadian economic interests abroad by helping Canadian firms who have researched and selected their target markets meet their international business development objectives through:

- export market development
- foreign market access
- foreign direct investment in Canada
- international business contacts
- licensing and franchising
- joint venture and strategic alliance development
- scientific and technological networking
- R&D collaboration

Some of our offices abroad are staffed by officers with special expertise in facilitating investment into Canada, exploiting international financial institution opportunities, marketing of public sector expertise, and S & T networking.

Our Service Commitment

- Partner-clients are entitled to the same service standards as our business clients.
- After receiving your request, we will contact you within five working days.
- Service transactions are strictly confidential.
- We consistently strive to provide our partner-clients with the best possible service. Based on an agreed initial strategy, our offices abroad will work closely with you to determine the nature of core and additional service support that is right for your organization.
- All our offices abroad provide the six core services outlined below.

If you plan to approach more than 3 offices abroad simultaneously on the same need, please first consult the Trade Commissioner Service (Post Support Unit) for guidance by telephone (613) 996-0245, by fax at (613) 996-1225 or by e-mail at psu-uap-tcs@dfait-maeci.gc.ca.

Our Services

Market Prospect

We can help assess your international strategy in the target market.

We provide:

- strategic advice on doing business in the market, including branding;
 - intelligence on opportunities and major barriers;
 - insight into emerging trends, regulations and policy issues;
 - notification of upcoming events (trade fairs, partnering seminars, conferences and trade missions);
 - suggested next steps.
- Should you need detailed market research, we can refer you to recommended foreign consulting firms.

Key Contact Search

We can identify foreign contacts who have the local knowledge you need to refine and implement your international marketing strategy. These foreign decision-makers, partner organizations and intermediaries could include:

- government officials and policy networks;
- businesses and potential investors;
- key participants for business events in Canada;
- counterpart associations and strategic partners;
- research and educational institutions;
- financial institutions and venture capital firms;
- science and technology stakeholders;
- professional and business associations;
- lawyers, accountants, consultants;
- communications professionals and media.

We will let you know of any charges for accessing specialized databases.

Information on Foreign Organizations

We will provide information on organizations or companies you have identified in your target market. This could include their policies, priorities and plans. If there are any charges for accessing databases, we will let you know. Credit checks are referred to specialized agencies.

Visit Information

We will provide practical advice on the preparation and timing of your business trip, including local customs, business practices and etiquette. Please use your travel agent to make appropriate hotel and travel arrangements. Consult www.infoexport.gc.ca for lists of qualified service providers such as local hotels and interpreters, and for safe and secure travel advisories.

Face-to-face Briefing

One of our officers will meet with you to learn more about your organization's objectives, review the latest market and policy trends, provide guidance and discuss your future needs. Please notify us of your visit at least two weeks before your departure.

Troubleshooting

We can help explore solutions to important strategic or urgent market access issues and, where agreed and appropriate, help advocate Canadian positions. We cannot enter into private disputes or act as customs brokers, sales agents, collection agents or lawyers.

Additional Services

For the following non-core services, our offices will refer you to qualified third parties in the local market who charge a fee:

- extensive program of appointments;
- logistical support;
- business support services;
- participation in business events;
- temporary office or display space.

In markets where qualified third parties are unavailable, our office will arrange directly for these services at a cost.

In countries where we do not have offices, our ability to provide the above services is limited.

Organizing a Business Mission Abroad?

Our office in your target market can help you plan and execute your trade, investment or science and technology mission. For best results, you should contact us at least 8 weeks prior to departure. For missions comprising at least 3 visiting firms, we will enter into a written *Business Mission Agreement* with you to clarify our respective roles and responsibilities.

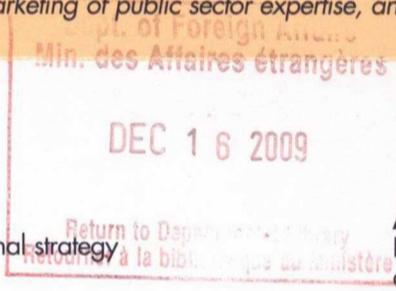
To learn more and obtain a copy of the Agreement, go to

www.infoexport.gc.ca/services.

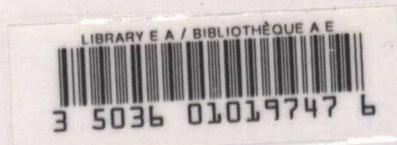
Before contacting our offices abroad, you can:

- learn about the plans and priorities of other partner-clients in your region by contacting the International Trade Centre in your province;
- search Team Canada Inc's exportsource.gc.ca or call **1-888-811-1119**;
- visit the Trade Commissioner Service on the Web at www.infoexport.gc.ca

Your opinion counts! Partner-clients are invited to contact our client feedback line at **1-888-306-9991** to make any comments or suggestions.



DOCS
CA1 EA163 2000S26 EXF
Services for Canadian
partner-clients
19085420(E) -6423 2173 (E)
19085431(F) -6423 2185 (F)



DOC
CAI
EA163
2000S26
EXP

Gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux
Associations industrielles bilatérales et de gens d'affaires
Établissements d'enseignement et de recherche
Agences de développement économique et autres

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Canada

En tant que client partenaire, votre organisation offre des programmes et des services aux clients d'affaires. En tant que composante à l'étranger du réseau Équipe Canada inc, le Service des délégués commerciaux peut vous aider à appuyer nos clients communs.

Nous travaillons de concert avec nos clients partenaires pour favoriser les intérêts économiques du Canada à l'étranger en aidant les entreprises d'ici qui ont étudié et choisi leurs marchés-cibles à atteindre leurs objectifs d'expansion à l'étranger :

- expansion des marchés d'exportation
- accès aux marchés étrangers
- investissement étranger direct au Canada
- contacts d'affaires à l'étranger
- accords de licence et de franchise
- création de coentreprises et d'alliances stratégiques
- développement de réseaux de science et technologie
- coopération en R-D

Certains de nos bureaux à l'étranger ont des agents spécialisés dans les domaines suivants : investissements au Canada, débouchés d'affaires offerts par les institutions financières internationales, promotion de l'expertise du secteur public et développement des réseaux de science et technologie.

Notre engagement

- Nous faisons bénéficier nos clients partenaires des mêmes normes de services que nos clients d'affaires.
- Nous communiquerons avec vous dans les cinq jours ouvrables suivant la réception de votre demande.
- Nous respecterons la confidentialité de toutes les demandes.
- Nous nous efforçons d'offrir à nos clients partenaires le meilleur service possible. Nos bureaux à l'étranger travailleront étroitement avec vous afin de déterminer les services de base et additionnels qui conviendront le mieux à la stratégie de votre organisation.
- Nous vous offrons, par le biais de tous nos bureaux à l'étranger, les six services de base décrits ci-dessous.

Si vous avez l'intention de faire parvenir simultanément une même demande à plus de trois de nos bureaux à l'étranger, communiquez d'abord avec l'Unité d'appui aux postes du Service des délégués commerciaux, tél. : (613) 996-0245, téléc. : (613) 996-1225, courriel : psu-uap-tcs@dfait-maeci.gc.ca.

Nos services

19-085-431 (F) ~~NUMÉRIQUE~~
19-085-420 (E) ~~NUMÉRIQUE~~

Aperçu du potentiel de marché

Nous vous aiderons à évaluer votre stratégie internationale sur votre marché-cible.

Nous offrons :

- des conseils stratégiques sur la façon de faire des affaires sur ce marché, y compris comment faire connaître votre image de marque;
- des renseignements sur les débouchés d'affaires et les principaux obstacles;
- un aperçu des nouvelles tendances, des règlements et des politiques;
- des renseignements sur les événements à venir (séminaires de promotion des partenariats, foires, conférences et missions commerciales);
- des suggestions sur les étapes subséquentes.

Si vous désirez obtenir des études de marché détaillées, nous vous dirigerons vers des entreprises spécialisées.

Recherche de contacts clés

Nous identifierons les contacts à l'étranger ayant les connaissances dont vous avez besoin pour raffiner et mettre en oeuvre votre stratégie de commercialisation internationale. Ces décideurs, organismes partenaires et intermédiaires étrangers peuvent comprendre :

- des agents gouvernementaux et des réseaux d'intervenants;
- des entreprises et des investisseurs potentiels;
- des participants clés pour des événements d'affaires au Canada;
- des associations et des partenaires stratégiques;
- des établissements de recherche et d'enseignement;
- des institutions financières et des entreprises de capital-risque;
- des intervenants du secteur de la science et de la technologie;
- des associations professionnelles et de gens d'affaires;
- des avocats, des comptables et des experts-conseils;
- des professionnels des communications et des médias.

Nous vous informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour accéder à des bases de données spécialisées.

Information sur les organisations étrangères

Nous vous fournirons des renseignements sur les organisations ou les entreprises que vous aurez identifiées sur votre marché-cible.

Cela pourrait comprendre leurs politiques, priorités et plans. Nous vous informerons des frais qui s'appliquent, s'il y a lieu, pour accéder à des bases de données. Pour les rapports de solvabilité, nous vous dirigerons vers des agences spécialisées.

Renseignements concernant les visites

Nous vous fournirons des conseils pratiques sur la façon d'organiser une visite de votre marché-cible et sur le moment approprié pour l'effectuer. Nous vous ferons part, notamment, de l'étiquette, des coutumes et des pratiques commerciales locales. Veuillez consulter votre agent de voyage pour toute réservation ayant trait à l'hébergement et au transport. Consultez www.infoexport.gc.ca pour obtenir des listes de fournisseurs de services qualifiés (p. ex. hôtels locaux et interprètes) et de l'information pour assurer votre sécurité.

Rencontre personnelle

L'un de nos agents vous rencontrera pour en connaître plus sur les objectifs de votre organisation, pour passer en revue les dernières tendances du marché et des politiques, pour vous conseiller et pour discuter de vos besoins futurs. Veuillez nous prévenir de votre visite au moins deux semaines avant votre départ.

Dépannage

Nous vous aiderons à résoudre des problèmes d'ordre stratégique ou d'accès au marché, et à représenter la position du Canada dans certains dossiers, lorsque convenu et approprié. Nos agents ne peuvent pas prendre part aux différends commerciaux ni agir à titre de courtiers en douane, d'agents de vente, d'agents de recouvrement ou d'avocats.

Services additionnels

Pour les services additionnels ci-dessous, nos bureaux vous dirigeront vers des fournisseurs locaux dont les services comportent des frais :

- établissement d'un calendrier élaboré de rendez-vous;
- soutien logistique;
- services d'affaires;
- participation à des événements d'affaires;
- bureaux ou salles d'exposition temporaires.

Sur les marchés où aucun fournisseur compétent n'est disponible, nos bureaux prendront les dispositions nécessaires pour offrir ces services moyennant des frais.

Dans les pays où nous n'avons pas de bureau, la possibilité d'offrir les services mentionnés ci-dessus est limitée.

Vous organisez une mission d'affaires à l'étranger ?

Notre bureau situé sur votre marché-cible peut vous aider à planifier et à assurer le succès de votre mission commerciale, d'investissement ou de science et technologie. Pour vous assurer de meilleurs résultats, communiquez avec nous au moins huit semaines avant votre départ. Pour les missions composées de trois entreprises ou plus, nous concluons une Entente relative aux missions d'affaires qui énoncera par écrit les rôles et responsabilités de chacun. Pour obtenir plus de renseignements et une copie de l'Entente, consultez :

www.infoexport.gc.ca/services.

Avant de communiquer avec nos bureaux à l'étranger :

- renseignez-vous sur les plans et priorités d'autres clients partenaires de votre région en communiquant avec le Centre de commerce international de votre province;
- consultez Équipe Canada inc à exportsource.gc.ca ou composez le 1 888 811-1119;
- visitez le site Web du Service des délégués commerciaux à www.infoexport.gc.ca.

Votre opinion nous tient à cœur ! Les clients partenaires peuvent nous faire part de leurs commentaires ou de leurs suggestions en appelant nos représentants du Service à la clientèle au 1 888 306-9991.

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères
DEC 16 2009
Return to Department Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère



64232173(E)
64232185(F)