

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



Des quatre coins du Canada aux grandes régions
du monde : Services aux entreprises canadiennes
en affaires sur les marchés mondiaux

DOC
CA1
EA163
2008C17
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 :

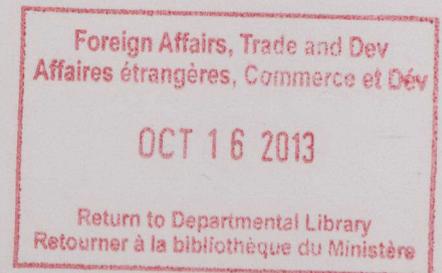
Préparation aux marchés mondiaux

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.



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.

« Les délégués commerciaux du SDC s'intéressent à vous. Ils ont à cœur leur pays et les entreprises qui font partie de leur secteur. »

DAN IRISH, THREEWAVE SOFTWARE, VANCOUVER (COLOMBIE-BRITANNIQUE)

« Les délégués commerciaux sont toujours très professionnels : ils tiennent compte du temps dont vous disposez et offrent des services personnels et orientés sur votre secteur d'activité. Le SDC ne nous a jamais laissés tomber. »

SID MOSE, ENERFLEX, CALGARY (ALBERTA)

« 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 (QUÉBEC)

« Notre délégué commercial au Canada était enthousiaste à l'idée de nous voir pénétrer sur 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 (ONTARIO)

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 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 pour ce nouveau marché en leur fournissant des renseignements sur les activités commerciales 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. Elles 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. »



Des informations sur le marché qui
atteignent leur cible

La société Octasic avait une stratégie en tête 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.

« La compréhension du contexte commercial chinois et la recherche de partenaires et de clients potentiels représentaient de grands défis. 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 informations détaillées, l'entreprise a obtenu deux contrats dans son marché cible. Le marché chinois représente désormais près de 48 % de ses revenus.

« Sans le SDC, nous en serions peut-être encore au stade des essais et erreurs plutôt que de nous concentrer sur des débouchés réels. Nous avons connu le succès beaucoup plus tôt en collaborant avec notre délégué commercial. »



Le bon contact n'est souvent pas très loin

« Nous avons dressé une liste de contacts et fait beaucoup de sollicitation. Néanmoins, malgré les promesses de plusieurs, leurs intentions ne se sont pas avérées très sérieuses. »

La société SHEC Labs et beaucoup d'autres entreprises canadiennes se heurtent à ce genre de dilemme lorsqu'elles essaient de trouver des contacts fiables dans de nouveaux marchés. L'entreprise de Saskatoon spécialisée en technologies vertes désirait étendre ses activités à de nouveaux marchés comme celui des États-Unis, mais elle s'est rendue compte qu'il était difficile de trouver des débouchés d'elle-même.

Le SDC a aidé SHEC Labs à faire valoir sa candidature en vue de participer au Rice Alliance Energy and Clean Technology Venture Forum, à Houston, au Texas. La société a été choisie et cela lui a permis de former des alliances avec plusieurs organisations et institutions, telles que l'Université de Lamar et la ville de Beaumont.

« Grâce à l'expertise du SDC, nous avons décroché quelques entrevues avec des contacts sérieux, à l'opposé d'une multitude d'entrevues avec n'importe quelle institution. Avec l'aide du SDC, il nous est possible d'éliminer les contacts qui ne sont manifestement pas intéressés par notre type de technologie et de nous concentrer sur ceux qui le sont. »

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.



En quête d'une meilleure solution

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 fournisseur mondial d'ingrédients à base d'huile de poisson riche en oméga-3, Ocean Nutrition Canada (ONC) de Dartmouth, perdait des revenus chaque fois qu'il exportait ses produits aux Pays-Bas en raison d'un règlement sur le transport des marchandises.

Les autorités néerlandaises exigent lors de chaque chargement qu'un fût, à titre d'échantillon, soit ouvert aux fins d'inspection. Étant donné que l'huile de poisson est un produit délicat, celle-ci se trouve altérée une fois les fûts ouverts.

Le SDC a aidé la société ONC à conclure un accord spécial de transport des marchandises avec les autorités néerlandaises. Désormais, elle peut fournir des échantillons avec chaque chargement, prévenant ainsi l'ouverture des fûts et évitant par le fait même la perte d'importants revenus.

« Il s'avère parfois utile de connaître les rouages internes. Grâce au SDC, nous avons pu nous informer auprès des parties concernées et obtenir des réponses. »

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 2008C17 FRE

Le Service des délégués commerciaux
du Canada : partout où vous faites
des affaires. Des quatre coins du
Canada aux grandes
.B4330390

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01047464 4

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.

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

