

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires

De la région de l'Atlantique aux grandes régions
du monde : Services aux entreprises canadiennes
en affaires sur les marchés mondiaux



DOC
CA1
EA163
2008C12
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 c.1
.b4330328(P)

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.

« Le délégué commercial de notre région a fait preuve de beaucoup d'enthousiasme et s'est montré très encourageant à propos de notre présence sur les marchés internationaux; il nous a mis en relation avec d'autres organismes et d'autres services en mesure de nous aider. »

PETER BUCKLAND, GALERIE D'ART PETER BUCKLAND, SAINT JOHN (NOUVEAU-BRUNSWICK)

« C'est fantastique de savoir qu'il y a quelqu'un en mesure de nous fournir les renseignements dont nous avons besoin, et ce, dans les différents pays où nous faisons des affaires. »

CHRISTINE MCDONALD, OCEAN NUTRITION, DARTMOUTH (NOUVELLE-ÉCOSSE)

« Je ne m'attendais vraiment pas à ce que le SDC nous mette de l'avant comme il l'a fait. Le SDC va jusqu'au bout et son aide nous a été précieuse. »

HERMES CHAN, MEMMIRA, HALIFAX (NOUVELLE-ÉCOSSE)

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

L'art de se faire connaître

au-delà des frontières

Quelle destination choisir? De quelle façon procéder?
Quelles sont les sources de financement?

La galerie d'art Peter Buckland de Saint John au Nouveau-Brunswick devait répondre à ces importantes questions alors qu'elle se préparait à présenter des objets d'art à une foire à Boston.

« Nous avons envisagé de participer à la foire des arts de Toronto, mais nous nous sommes rendu compte, qu'à ce stade, ce projet était au-delà de nos moyens. C'est alors

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.

que nous avons étudié d'autres options et avons découvert que nous pouvions vendre nos œuvres en participant à des foires à l'extérieur du pays, telles que la foire de Boston. »

À cette foire, la galerie d'art Peter Buckland a fait ses frais, réalisé un profit et fait sensation auprès du public.

« Le SDC nous a aidés en ce qui a trait aux préparatifs de notre première participation à la foire. Ceux-ci s'avèrent probablement l'un des aspects les plus exigeants lorsqu'on s'apprête à entrer sur le marché américain. Les services offerts par le SDC sont très utiles, en particulier au cours de la première ou des deux premières années de votre entrée sur le marché, car c'est alors que vous êtes le plus vulnérables. »



Chaque marché a ses avantages

L'évaluation des marchés dans lesquels une entreprise a le plus de chances de réussir peut s'avérer une tâche difficile pour de petites entreprises comme la société Progressive BioActives de Charlottetown à l'Île-du-Prince-Édouard, une filiale de Stirling Products Ltd. C'est la raison pour laquelle le producteur d'ingrédients alimentaires pour la santé animale a demandé l'aide du SDC.

« Le SDC nous a aidés à déterminer la place de nos produits sur les marchés cibles. Nous avons fourni

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'accèsion 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.

divers produits de productivité élevée et des produits de santé animale, mais le SDC nous a indiqué les stratégies les plus profitables selon les perspectives de marché. »

Grâce aux informations privilégiées du SDC, la société biotechnologique a réussi à entrer sur les marchés sud-américains, asiatiques et australiens.

« Le SDC nous aide à mieux comprendre la culture et les pratiques commerciales de chacun des marchés et à trouver des occasions d'affaires et de partenariat de façon plus efficace. Avec ces renseignements, nous pouvons évaluer les avantages que nous procure chacun des marchés et nous concentrer sur les principaux débouchés offerts par chacun d'eux. Par exemple, nous nous procurons maintenant les matières premières en Amérique du Nord et du Sud alors que nous vendons les produits finis à valeur ajoutée au Chili et en Asie du Sud-Est. »



Une percée en eaux internationales

Pour la société Oceanic Consulting Corporation de St. John's, à Terre Neuve-et-Labrador, désireuse d'étendre ses services de génie océanique et arctique aux marchés mondiaux, trouver le bon contact posait problème. Par le passé, il fallait de nombreux appels téléphoniques sur plusieurs mois pour joindre la bonne personne. Grâce au SDC, par l'intermédiaire du bureau régional de St. John's, la société a été mise en contact avec une personne-ressource au Kazakhstan et cette relation lui a rapidement ouvert une série de nouveaux débouchés.

« Ce seul contact du SDC est à l'origine de presque 15 % de nos activités. Le SDC nous a fourni des renseignements et exposé un point de vue différent, que nous n'aurions pu obtenir autrement. Ce qui est intéressant, c'est que parmi les milliers de contacts du SDC, il s'en trouve toujours un au bon endroit qui comprend les besoins de votre entreprise. »

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 en Nouvelle-Écosse 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 2008C12 FRE

Le Service des délégués commerciaux
du Canada : partout où vous faites
des affaires. De la région de
l'Atlantique aux grande
.B4330328

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01047449 5

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

Charlottetown

(Île-du-Prince-Édouard)

191, avenue University

Charlottetown (I.-P.-E.)

C1A 4L2

Tél. : 902-566-7382

Courriel : chltn@international.gc.ca

Moncton (Nouveau-Brunswick)

1045, rue Main, pièce 103

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 1H1

Tél. : 506-851-6452

Courriel : mnctn@international.gc.ca

Halifax (Nouvelle-Écosse)

1791, rue Barrington, suite 1101

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 3K9

Tél. : 902-426-7540

Courriel : hlfax@international.gc.ca

St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)

Édifice John Cabot, 10^e étage,

10 Barter's Hill

St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)

A1B 5R9

Tél. : 709-772-5511

Courriel : stjns@international.gc.ca

