

# Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



Des Prairies et du Nord aux grandes régions  
du monde : Services aux entreprises canadiennes  
en affaires sur les marchés mondiaux

DOC  
CA1  
EA163  
2008C15  
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  
.b4b302A9(F)  
c.1

## 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 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.

« Quand on travaille avec le SDC, on obtient des résultats. On atteint le but visé. Les délégués commerciaux sont présents et reviennent toujours avec des réponses à nos questions. »

ROB DENOMME, GENUWINE, WINNIPEG (MANITOBA)

« 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)

« Aux yeux des étrangers, le Canada est un grand pays sur lequel on peut compter et ils reconnaissent l'importance du SDC. Le gouvernement canadien jouit d'une excellente réputation dans le monde entier et le SDC profite de cette perception pour appuyer les entreprises canadiennes à l'échelle mondiale. »

ORLANDO MORANTE, IMAGING DYNAMICS, CALGARY (ALBERTA)

« Le SDC propose des services d'une valeur inestimable. Les délégués commerciaux nous écoutent, évaluent nos besoins, puis font de leur mieux pour nous aider à atteindre notre objectif. »

TERRY STOTT, SHEC LABS, SASKATOON (SASKATCHEWAN)

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

## Une démarche qui a porté fruit

Quand Genuwine Cellars, un fabricant de celliers sur mesure de Winnipeg, a constaté que ses ventes au Canada augmentaient d'année en année, il a décidé qu'il était temps de se lancer à l'assaut du marché américain.

« Nous voulions passer à un autre niveau, mais ne savions pas trop comment nous y prendre ni par où commencer. Nous

## 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.

avons absolument besoin d'être conseillés par des professionnels. C'est pour cette raison que nous avons fait appel au SDC. »

« Le SDC a tout de suite su nous aider. Avant toute chose, il nous a montré comment cibler notre marché à l'étranger et comment faire connaître notre marque. »

Aujourd'hui, l'entreprise est multimillionnaire et 65 % de ses revenus proviennent des États-Unis. Grâce aux conseils personnalisés du SDC, elle pénètre peu à peu de nouveaux marchés en Europe et voit ses rentrées d'argent croître.

« Nous connaissons une croissance phénoménale. Cette année, nos ventes ont augmenté entre 330 % et 350 % ! Notre succès, nous le devons en grande partie au SDC. »



Communiquer avec le SDC,  
c'est une excellente idée

Enerflex Systems Income Fund, un fournisseur de produits et de services dans le domaine de l'énergie mondiale, établi à Calgary et considéré comme un chef de file dans son domaine, désirait étendre ses activités internationales aux Émirats arabes unis. Toutefois, ses plans ont vite été freinés. L'entreprise s'est rendu compte à quel point il était difficile de trouver des



## 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.

renseignements stratégiques qui auraient permis de confirmer la pertinence du marché qu'elle visait.

« Nous avons très peu d'information sur le pays et son marché. Heureusement, le SDC a été d'une aide précieuse et nous a permis de trouver plus rapidement les données dont nous avons besoin, c'est-à-dire de l'information précise sur le pays ciblé. »

« Chaque fois que nous songeons à percer un nouveau marché, nous communiquons avec le délégué commercial du marché en question, et celui-ci nous renseigne sur les droits de douane, les protocoles et l'économie du marché potentiel. Nous obtenons très rapidement l'information que nous cherchons, et ça, c'est vraiment inestimable. »



## 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 rendu 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.



Vous ne le saurez  
pas si vous ne l'essayez pas

## 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.

« Il n'y a pas de loi universelle régissant l'exportation. Chaque pays possède ses coutumes et règlements et cela peut représenter tout un défi. »

Imaging Dynamics Company (IDC), un fournisseur d'équipement médical de Calgary portait un grand intérêt au marché cubain et tentait tant bien que mal d'y développer ses affaires, mais ne connaissait pas assez bien l'industrie pour y faire sa place. IDC avait entendu parler d'une occasion d'affaires qui consistait à fournir de l'équipement pour des salles de radiologie numérique mais il était trop tard pour faire une soumission. À bout de ressources, l'entreprise a communiqué avec le SDC pour lui demander conseil.

« Nous étions convaincus d'avoir le meilleur produit à offrir, mais nous n'avions aucune façon de communiquer avec les décideurs. Nous avons donc communiqué avec notre déléguée commerciale qui nous a mis a contact avec la bonne personne à Cuba. Celle-ci nous a appelés le lendemain pour inviter IDC à déposer une soumission pour le contrat. »

« Nous savons maintenant qu'il existe deux façons de faire du commerce international : par essais et erreurs ou encore, en faisant appel à l'expertise 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.

[deleguescommerciaux.gc.ca](http://deleguescommerciaux.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](http://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](mailto:retroaction.sdc@international.gc.ca).

DOCS

CA1 EA163 2008C15 FRE

Le Service des délégués commerciaux  
du Canada : partout où vous faites  
des affaires. Des Prairies et du  
Nord aux grandes rég  
.B4330249

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01047446 1

Partout où vous faites des affaires  
[deleguescommerciaux.gc.ca](http://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](http://delegatescommerciaux.gc.ca)

1-888-306-9991

#### Calgary (Alberta)

639, 5 avenue, S.O., pièce 300

Calgary (Alberta)

T2P 0M9

Tél. : 403-292-4529

Courriel : [clgry@international.gc.ca](mailto:clgry@international.gc.ca)

#### Winnipeg (Manitoba)

400, avenue St. Mary, 4<sup>e</sup> étage

Winnipeg (Manitoba)

R3C 4K5

Tél. : 204-983-4540

Courriel : [wnnpg@international.gc.ca](mailto:wnnpg@international.gc.ca)

#### Saskatoon (Saskatchewan)

123, 2<sup>nd</sup> avenue South, 7<sup>e</sup> étage,

Saskatoon (Saskatchewan)

S7K 7E6

Tél. : 306-975-5315

Courriel : [ssktn@international.gc.ca](mailto:ssktn@international.gc.ca)

#### Edmonton (Alberta) (également responsable du Nunavut et des Territoires du Nord-Ouest)

9700 avenue Jasper, pièce 725

Edmonton (Alberta)

T5J 4C3

Tél. : 780-495-2944

Courriel : [edmntn@international.gc.ca](mailto:edmntn@international.gc.ca)

#### Regina (Saskatchewan)

#600 - 1945, rue Hamilton

Regina (Saskatchewan)

S4P 2C7

Tél. : 306-780-5264

Courriel : [rgina@international.gc.ca](mailto:rgina@international.gc.ca)

