

Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous faites des affaires



De la région du Pacifique aux grandes régions
du monde : Services aux entreprises canadiennes
en affaires sur les marchés mondiaux

DOC
CA1
EA163
2008C14
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 Dev

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.

« 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

« Lorsque nous ciblons un nouveau marché, nous communiquons avec le Service des délégués commerciaux du Canada. Il nous met en contact avec les principaux acteurs et, ce qui est encore plus important, il nous donne de la crédibilité. Et ça, c'est extrêmement précieux. »

PETER SOBOTKA, CORINEX, VANCOUVER

« Le SDC aide notre entreprise à réussir. Si votre entreprise a besoin d'assistance dans un domaine donné, vous devriez faire appel au SDC. »

JAMES BAYLES, CATALYST, VANCOUVER

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Un engouement qui

traverse les frontières

Threewave Software, un jeune studio de développement de jeux vidéo de Vancouver, s'était déjà taillé une place parmi certains des plus grands noms de l'industrie du jeu vidéo. Mais lorsque cette entreprise a manifesté le désir de conquérir de nouveaux marchés, son premier réflexe a été de communiquer avec le SDC.

« Le SDC a organisé bon nombre d'événements où nous avons été présentés à des éditeurs de jeux vidéo. Nous avons rencontré les dirigeants de E3 au bureau du SDC à Los Angeles et avons participé au festival Vidfest de Vancouver. Tous ces événements ont donné une grande visibilité à notre

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.

entreprise et ont fait valoir le talent de nos employés, en plus de créer un engouement pour l'industrie du jeu vidéo à Vancouver. »

En moins de trois ans, Threewave est passé de 12 employés à plus de 75, et a multiplié ses revenus par quatre. Un tel succès aurait été impensable sans le SDC. Ce service a offert son soutien aux employés tout au long des études de marché et leur a permis de rencontrer des représentants de l'industrie provenant des États-Unis, de l'Europe et de l'Asie.

« Le SDC a renforcé notre crédibilité lors des événements, notamment aux yeux des représentants américains et européens de l'industrie. En plus de nous avoir donné la chance de rencontrer des contacts intéressants, le SDC nous a assurément permis d'en apprendre davantage sur les différents marchés qui nous intéressent. »



Des plans pour l'avenir

Zymeworks, une petite firme de biotechnologie de Vancouver, a découvert le SDC lors d'une foire commerciale. Nouvelle dans cette industrie, Zymeworks a été impressionnée par la manière dont le SDC s'était intéressé au développement des affaires de son entreprise. C'est à la suite de cette rencontre que Zymeworks a consulté le SDC quant aux stratégies à adopter pour conquérir le marché international.

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.

L'entreprise a bénéficié d'une foule de conseils qui lui ont permis de se lancer à la conquête de la Californie, qui est considérée comme l'un des plus importants marchés dans le domaine de la biotechnologie.

« Le SDC est maintenant un élément essentiel de notre stratégie de développement des affaires. Il est toujours là pour nous fournir le renseignement stratégique sur les marchés qui nous manque. Je pensais être au courant de tout ce qu'il y avait à savoir sur la Californie, mais après avoir communiqué avec des délégués commerciaux à San Francisco et à San Diego, j'ai appris qu'il y avait trois autres compétiteurs potentiels dans ce marché. »

« Grâce au soutien du SDC, nous avons conclu des partenariats avec des entreprises de chimie et de pharmacologie bien établies et nous sommes maintenant prêts à étendre nos activités en Californie. Notre avenir promet d'être profitable et marqué par le succès! »



Des présentations qui favorisent la croissance des entreprises

Les appels et les courriels se multipliaient, mais il fallait parfois plusieurs mois, et même des années, avant que Corinex Communications, un fabricant d'équipement de courants porteurs en ligne, puisse trouver la bonne personne au sein d'une organisation.

Le SDC a aidé l'entreprise de Vancouver à élargir son réseau et l'a mise en rapport avec la firme New Access en Équateur. Ensemble, Corinex et New Access ont développé et implanté la connectivité à large bande sur courants porteurs dans 1 500 foyers équatoriens : un projet pilote qui a connu un succès retentissant. Les deux partenaires se proposent maintenant d'étendre le service à un million de foyers et de construire des réseaux similaires aux Philippines et en Argentine.

« À nous seuls, nous ne pourrions pas faire ce que le SDC fait pour nous. Il trouve les contacts dont nous avons besoin et nous met en rapport avec ces gens-là. Grâce à cet appui du gouvernement du Canada, nous avons plus de crédibilité dans de nouveaux marchés. Cela n'a pas de prix. »

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.



Une aide précieuse et un
dénouement heureux

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.

Catalyst Paper Corporation de la Colombie-Britannique faisait face à un traitement lent des ses contrats vénézuéliens. Incapable de résoudre ce problème persistant avec le service national de contrôle des devises étrangères, la société a donc contacté le SDC.

« Lors de notre première rencontre avec un délégué commercial, il nous a dit qu'il pourrait nous aider dans notre recherche. C'était exactement ce dont nous avions besoin! »

Le délégué commercial à Caracas a rencontré le président du service de contrôle des devises étrangères du Venezuela, après quoi un employé a été officiellement mandaté pour s'occuper de l'expédition de toutes les commandes de Catalyst.

« Je pense que le SDC a réussi à démontrer à quel point le respect des délais est important au Canada. Tout ça a eu un effet très positif sur notre entreprise, et également sur les autres entreprises canadiennes. »

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 2008C14 FRE

Le Service des délégués commerciaux
du Canada : partout où vous faites
des affaires. De la région du
Pacifique aux grandes r
.B4330365

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

Vancouver

(également responsable du Yukon)
300, rue Georgia Ouest, pièce 2000
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 6E1
604-666-0434
vncvr@international.gc.ca

Victoria

990, rue Front, Bureau 100
Victoria (Colombie-Britannique)
V8V 3K2
250-363-0575
vctra.g@international.gc.ca

