

# Le Service des délégués commerciaux du Canada

Partout où vous exportez

## Passeport pour la réussite

**Vous songez à vous lancer sur la scène mondiale, mais vous n'êtes pas certains de savoir comment réussir?**

**Nos délégués commerciaux vous guideront pour arriver à destination en toute sécurité.**

**Le Service des délégués commerciaux du Canada (SDC) aide chaque année plus de 15 000 clients à s'orienter à travers les méandres des marchés internationaux. Nous pouvons vous aider aussi.**

## Six conseils à suivre :

### 1) Ciblez les marchés les plus prometteurs

Les entreprises fructueuses se concentrent sur un marché à l'étranger à la fois avant de passer au suivant.



### 2) Mettez de côté des ressources financières

L'exploration de nouveaux marchés peut exiger plus de temps et de capitaux que prévu et impliquer des coûts supplémentaires, notamment en ce qui concerne l'étude de marché.

### 3) Préparez-vous à la demande

Préparez-vous à répondre à la demande en hausse liée aux ventes à l'étranger au moyen de stocks de fournitures suffisants et d'un soutien à la clientèle.



## Le saviez-vous?

Le fait d'être une petite entreprise ne limite pas votre potentiel de ventes mondiales.

90 % des exportateurs canadiens comptent moins de 1 million de dollars en ventes annuelles et un nombre modeste d'employés. La taille est moins importante que votre volonté à consacrer du temps et des ressources à votre projet d'exportation.

### 4) Faites des visites en personne

Pour nouer des relations d'affaires dans les marchés étrangers, il est préférable de le faire en personne. Les courriels sont bons, mais rien ne vaut les rencontres.

### 5) Étudiez la culture locale

Les gens d'affaires et les clients apprécieront et reconnaîtront vos efforts afin d'en apprendre sur leur culture et leurs traditions.

### 6) Établissez des attentes réalistes

Le développement de marchés étrangers représente un engagement à long terme. Il faut du temps, des efforts et des ressources financières.

## 80 % des clients du SDC clients affirment que...

Les délégués commerciaux les ont aidés à entrer en contact avec des personnes-ressources d'entreprises étrangères qui autrement auraient été plus difficiles à identifier ou à consulter.

Les délégués commerciaux les ont aidés à avoir la confiance nécessaire pour explorer ou étendre leurs activités dans les nouveaux marchés mondiaux.

## Exporter plus facilement.

Tirez parti du SDC.



Affaires mondiales  
Canada  
Service des délégués commerciaux

Global Affairs  
Canada  
Trade Commissioner  
Service

Canada

delegatescommerciaux.gc.ca  
tradecommissioner.gc.ca

CanadExport.gc.ca

@SDC\_TCS  
@TCS\_SDC

linkd.in/TCS-SDC