



**La voie d'accès aux
marchés mondiaux**

Destination : Marchés internationaux Survol des ateliers

Votre porte d'entrée sur les marchés internationaux!

Ce que disent les participants de nos ateliers Destination : marchés internationaux

- 92 % ont trouvé les ateliers pertinents en ce qui a trait à leurs besoins et intérêts.
- 94 % ont mentionné que les idées, concepts, méthodes et connaissances présentés étaient très applicables.
- 95 % ont mentionné que le contenu des ateliers dépassait largement les attentes des participants.
- 71 % recommanderaient les ateliers à d'autres collègues.

Résultats des sondages mars 2006

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
FITT	3
LES ATELIERS <i>DESTINATION: MARCHÉS INTERNATIONAUX</i>	3
<i>Ateliers présentement disponibles (au total 7)</i>	3
<i>Présentation d'un atelier – Destination : marchés internationaux</i>	4
<i>Le matériel des ateliers</i>	4
<i>Coût pour les ateliers</i>	4
<i>Coût pour les participants</i>	4
ANIMATEURS D'ATELIERS	4
<i>Critères recommandés pour le choix d'un animateur</i>	5
RÔLES ET RESPONSABILITÉS	5
<i>FITT</i>	5
<i>Diffuseur</i>	5
PROMOTION DE VOS ATELIERS	6
<i>Auditoire ciblé</i>	6
<i>Avantages pour les exportateurs éventuels</i>	6
<i>Documentation</i>	6
<i>Promotion soutenue</i>	7
<i>Appels de suivi et rencontres en face-à-face</i>	7
FORMATION SUPPLÉMENTAIRE	7
ANNEXE A : DESCRIPTION DES ATELIERS	8
<i>Destination : marchés internationaux - Initiation au commerce international</i>	8
<i>Destination : marchés internationaux - Initiation à la recherche sur les marchés internationaux</i>	8
<i>Destination : marchés internationaux - Initiation au marketing international</i>	8
<i>Destination : marchés internationaux - Initiation au financement international</i>	9
<i>Destination : marchés internationaux – Initiation aux aspects culturels du commerce international</i>	9
<i>Destination : marchés internationaux – La gestion de la chaîne d'approvisionnement mondiale</i>	9
<i>Destination : marchés internationaux– L'importation au Canada</i>	10

INTRODUCTION

Ce document a été préparé pour aider les organisations qui s'intéressent à offrir les ateliers d'introduction au commerce international – *Destination : Marchés internationaux* – à des individus qui examinent leurs opportunités sur le marché mondial.

FITT

En sa qualité d'organisme de formation et de certification professionnelle en commerce international—et d'organisation unique en son genre au monde—le FITT détermine les normes et conçoit des programmes de formation menant à la reconnaissance professionnelle de Professionnel accrédité en commerce international (PACI – FITT). Les programmes de formation de qualité du FITT offrent des connaissances et des compétences pratiques que les praticiens du commerce peuvent appliquer immédiatement, ce qui leur confère un avantage concurrentiel et rehausse leur profil sur les marchés mondiaux.

Axés sur les meilleures pratiques du commerce international et offerts par un vaste réseau de partenaires éducationnels, les programmes de formation de qualité de FITT transmettent les connaissances et les habiletés dont les praticiens ont besoin et qu'ils peuvent mettre en pratique immédiatement – leur fournissant ainsi un avantage compétitif et élevant leur statut sur les marchés mondiaux.

LES ATELIERS *DESTINATION: MARCHÉS INTERNATIONAUX*

Les ateliers Destination : Marchés internationaux conçus par FITT en partenariat avec Équipe Canada inc visent à aider les personnes et les organismes à prendre des décisions importantes relatives à l'exportation, à éviter les pièges communs et à accroître leur compréhension du commerce international et des marchés étrangers. Ces ateliers d'initiation peuvent être donnés par des fournisseurs de service, des établissements scolaires, des associations de l'industrie et des sociétés privées. La participation est facile et volontaire; il n'y a aucune entente ni contrat à signer.

Ateliers présentement disponibles (au total 7)

Destination : marchés internationaux - Initiation au commerce international

Évaluer votre niveau de préparation et découvrir quel genre de préparation est nécessaire pour le domaine de l'exportation.

Destination : marchés internationaux - Initiation à la recherche sur les marchés internationaux

Étudier le processus de la planification et apprendre à reconnaître les débouchés.

Destination : marchés internationaux - Initiation au marketing international

Découvrir les préceptes du marketing et les facteurs liés au marketing et à la vente des produits ou des services sur les marchés étrangers.

Destination : marchés internationaux - Initiation au financement international

Apprendre comment obtenir le financement nécessaire au développement des affaires à l'étranger tel que les frais d'exportation, les modes de paiement et les assurances-risque.

Destination : marchés internationaux – Initiation aux aspects culturels du commerce international

Accent sur les défis que pose l'efficacité sur le plan interculturel et à des stratégies qui vous aideront à surmonter les obstacles culturels.

Destination : marchés internationaux – La gestion de la chaîne d’approvisionnement mondiale

Discutez des moyens de gérer et faire circuler de la façon la plus efficace les produits, l’information, et les finances parmi les réseaux internationaux.

Destination : marchés internationaux – L’importation au Canada

Examinez les processus et les défis auxquels font face les importateurs à faire passer leurs produits aux Douanes Canada et ensuite sur le marché canadien.

Présentation d’un atelier – Destination : marchés internationaux

Chaque atelier peut être donné en trois heures. Pour ce faire, l’animateur se penche sur les besoins de l’ensemble du groupe et précise que les participants peuvent lire la documentation plus tard. Les ateliers peuvent prendre diverses formes : ils peuvent être offerts sous forme de sessions mensuelles régulières, de conférences ou de formation interne.

À l’origine, les ateliers étaient donnés en salle de classe, en français et en anglais. En raison de la demande de formation juste à temps, le FITT a élaboré une version en ligne, en collaboration avec Équipe Canada inc (ECI) et Vubiz. Le présent aperçu vise principalement la version en salle de classe des ateliers Destination : marchés internationaux. Pour obtenir de l’information sur la version en ligne des ateliers Destination : marchés internationaux, veuillez consulter le www.goingglobal.ca ou communiquer avec le FITT.

Le matériel des ateliers Destination : marchés internationaux peuvent être achetés séparément et être utilisés comme textes pour les cours liés au commerce international.

Le matériel des ateliers

Le matériel de chacun des ateliers comporte :

- Un Guide du participant
- Un Guide de l’animateur
- Une présentation PowerPoint

Matériel promotionnel que vous pouvez adapter pour annoncer vos ateliers est aussi disponible.

Coût pour les ateliers

Chaque Guide du participant coûte 20 dollars + TPS/TVH au diffuseur. Pour placer votre commande, veuillez visiter notre site www.fitt.ca.

Les partenaires diffuseurs doivent embaucher leurs propres animateurs. Le FITT fournit gratuitement un Guide de l’animateur et une présentation PowerPoint pour chacun des ateliers.

Coût pour les participants

Le partenaire diffuseur fixe le prix des ateliers Destination : marchés internationaux. Il est cependant recommandé de demander entre 40 et 100 dollars + TPS/TVH par personne par atelier, y compris le matériel acheté du FITT.

ANIMATEURS D’ATELIERS

Des praticiens en commerce international des secteurs public et privé peuvent donner les ateliers Destination : marchés internationaux. Les critères qui sous-tendent le choix d’un animateur figurent ci-dessous. Il est recommandé de satisfaire le plus grand nombre de critères possible, afin d’assurer un

niveau élevé d'excellence et d'uniformité. L'animateur doit pouvoir présenter la matière avec conviction, répondre aux questions des participants, encourager la discussion et fournir une rétroaction. L'animateur devrait évoluer activement dans le domaine du commerce international. Si vous avez besoin d'aide pour choisir un animateur, communiquez avec le FITT (info@fitt.ca).

Critères recommandés pour le choix d'un animateur

- Connaissance approfondie de la matière du fait de son expérience pratique;
- Praticien en commerce international (PACI ou PACI candidat) ou fournisseur chevronné de services à l'exportation;
- Expérience antérieure comme animateur, présentateur, conférencier ou formateur;
- Approche innovatrice et dynamique aux ateliers afin de motiver et de guider les participants; et
- Participer dans l'échange d'information, au processus d'évaluation et en encourageant également les étudiants à participer.

RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Le FITT a élaboré les ateliers **Destination : marchés internationaux** et l'offre aux fournisseurs de services à l'exportation, aux établissements d'enseignement, aux associations sectorielles et à des entreprises privées pour fins de marketing et de diffusion. Le rôle de chacun est comme suit.

FITT

- En plaçant votre commande en ligne, à travers le site web du FITT (www.fitt.ca), le matériel vous sera livré dans un délai de 3 à 5 jours ouvrables.
- Le FITT fournit du matériel promotionnel qui peut être adapté par l'entremise.
- FITT vous fournira, sur demande à info@fitt.ca, des certificats pour les participants aux ateliers d'après la liste de noms que vous aurez fournie. Chaque certificat comprendra le nom du participant, le titre de l'atelier ainsi que la date et le lieu de l'atelier.
- Le FITT mettra à jour la documentation Destination : marchés internationaux.

Diffuseur

- Élaborer une stratégie de marketing et promouvoir activement les ateliers.
- Choisir un animateur selon les critères présentés ci-haut et conclure un marché avec lui.
- Personnaliser le dépliant promotionnel, si nécessaire.
- Administrer les formalités d'inscription, qui peuvent se faire à l'aide du portail Destination : marchés internationaux.
- Commander les Guides du participant et de l'animateur auprès du FITT sur le site Web (www.fitt.ca), au moins deux semaines à l'avance.
- Remettre la documentation aux participants et à l'animateur.
- Coordonner la logistique des ateliers (salle, équipement audio-visuel, etc.)

PROMOTION DE VOS ATELIERS

L'information suivante devrait servir de guide pour élaborer votre propre stratégie de promotion des ateliers **Destination : marchés internationaux** dans votre collectivité. Il s'agit d'attirer des participants aux ateliers que commandite votre organisation. En sensibilisant votre réseau de clients et de partenaires, vous augmenterez les chances de réussite de vos ateliers. Le FITT vous offre des outils de marketing à cet égard.

Auditoire ciblé

- Les entreprises désireuses d'apprendre les grandes stratégies du commerce international.
- Les particuliers désireux de poursuivre une carrière en commerce international.
- Les fournisseurs de services d'exportation intéressés à améliorer leurs prestations.

Avantages pour les exportateurs éventuels

- Se sensibiliser aux débouchés qu'offre l'exportation et à ses embûches éventuelles.
- Éviter les pièges les plus courants dans le domaine de l'exportation.
- Acquérir des compétences en commerce international avant de se lancer à l'assaut des marchés étrangers.
- Occasion de réseautage, de partenariat et de mentorat.
- Mieux réussir sur les marchés étrangers.

Documentation

Les partenaires diffuseurs peuvent commander du matériel promotionnel du FITT.

- Aperçus des ateliers Destination : marchés internationaux et descriptifs de cours.
- Articles spécimens sur les ateliers Destination : marchés internationaux qui peuvent être adaptés à votre organisation.

Les logos du FITT et du gouvernement du Canada figurent sur tous les documents promotionnels. Il ne faut pas les modifier lorsque vous les utilisez, car ils respectent des normes graphiques. Nous vous encourageons à ajouter votre propre logo et celui de vos commanditaires. Vous pouvez commander les logos par envoyer un courriel à marketing@fitt.ca.

Communication

Afin de gérer les attentes des participants, il importe de préciser les objectifs et l'auditoire ciblé des ateliers. Vous devriez fournir un aperçu de l'atelier avant le début de l'atelier afin de répondre aux attentes des participants. Voir Annexe A pour une description du cours et des objectifs d'apprentissage de chaque atelier *Destination : marchés internationaux*.

Encarts de bulletins

Il peut être efficace de promouvoir vos ateliers par le truchement des bulletins de vos clients, partenaires, commanditaires et de votre propre organisation. Selon l'espace qui vous est disponible, vous pouvez demander une copie d'un article-exemplaire en envoyant un e-mail à info@fitt.ca.

Distribution de dépliants

Le dépliant promotionnel peut être télécopié ou envoyé électroniquement aux participants éventuels. Affichez le dépliant bien en vue chez vous, notamment dans la salle à manger, la salle de formation, à la réception ou encore dans les bureaux des ressources humaines afin d'en augmenter la visibilité. Vous pouvez en télécharger un spécimen à partir du portail Destination : marchés internationaux, au www.goingglobal.ca, à la section Matériel de marketing.

Broadcast / Site Web

L'information sur vos ateliers peut être intégrée au site Web de vos clients, partenaires, commanditaires et de votre propre organisation. En acheminant des messages périodiques à vos employés, vous leur rappelez votre atelier.

Relations médiatiques

Demandez que les dates de vos ateliers figurent dans le calendrier des événements de vos médias locaux, y compris les publications commerciales. Ce type de promotion ne coûte pas cher ou est gratuit. Il faut communiquer avec les médias hebdomadaires au moins deux semaines avant la date de publication prévue et un peu plus longtemps d'avance pour les publications commerciales.

Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)

Les CSEC peuvent vous aider à promouvoir vos ateliers. Assurez-vous de communiquer avec votre CSEC local. (www.rcsec.org)

Promotion soutenue

Faites la promotion de vos ateliers **Destination : marchés internationaux** dans le cadre de vos activités habituelles de rayonnement, lors de rencontres avec des clients, d'ateliers, de foires commerciales et d'autres événements publics.

Appels de suivi et rencontres en face-à-face

En effectuant des appels de suivi et des visites auprès de vos clients clés, partenaires et commanditaires, vous renforcerez le message de votre publicité écrite et vous « personnaliserez » vos ateliers et votre organisation.

FORMATION SUPPLÉMENTAIRE

Si les participants des ateliers Destination : marchés internationaux souhaitent perfectionner leurs compétences et connaissances en commerce international ou obtenir la reconnaissance professionnelle du Professionnel accrédité en commerce international (PACI), ils peuvent s'inscrire au programme FITThabilités qui est offert partout au Canada. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez le www.fitt.ca. De plus, le Gouvernement de Canada offre une foule de ressources et d'outils pour aider les praticiens du commerce à www.international.gc.ca ou www.exportsource.ca

Faites partie d'un groupe émérite de partenaires diffuseurs canadiens et offrez les ateliers **Destination : marchés internationaux**. La participation est simple et volontaire. Il n'y a pas d'entente ni de contrat à signer. Aidez ainsi à influencer l'avenir du commerce international canadien.

Pour vous inscrire comme partenaire diffuseur ou obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le FITT au :

FITT—La voie d'accès aux marchés mondiaux; 116, rue Lisgar Street, Suite/Bureau 300;

Ottawa, ON K2P 0C2

Tél. : +1.613.230.3553, 800.561.3488; Téléc. : +1.613.230.6808;

Courriel : info@fitt.ca; site Web : www.fitt.ca

ANNEXE A : DESCRIPTION DES ATELIERS

Destination : marchés internationaux - Initiation au commerce international

Cet atelier vous aidera à prendre une décision en ce qui a trait à l'exportation et vous donnera les outils nécessaires pour vous permettre de conquérir les marchés étrangers. Sensibilisez-vous aux rudiments du commerce international, apprenez ce que sont les Incoterms, afin de déterminer si l'exportation est pour vous et ce qu'il faut faire pour réussir à l'étranger. Cet atelier offre un aperçu des aspects clés du commerce international et utilise une étude de cas.

Les objectifs

- Monter un plan d'affaires international mettant en application le savoir acquis au cours de l'atelier.
- Évaluer la stratégie commerciale globale d'une entreprise afin d'améliorer sa compétitivité sur les marchés internationaux.
- Accéder en direct à des renseignements pertinents et à jour pour l'entreprise en consultant les sites Web recommandés au cours de l'atelier.

Destination : marchés internationaux - Initiation à la recherche sur les marchés internationaux

La réussite d'un nouveau débouché commercial est fortement accentuée lorsqu'on effectue une étude de marché exhaustive. La réussite sur les marchés internationaux repose sur les recherches effectuées ainsi que sur l'identification et l'analyse de débouchés prometteurs. Les décisions d'affaires éclairées s'appuient sur des données et de l'information, et des recherches planifiées, organisées et ciblées en sont la clé. Votre plan d'affaires à l'exportation s'appuie sur ces recherches et ces dernières représentent aussi le fondement de vos hypothèses et estimations de marketing. Cet atelier vous fournira les outils de base pour effectuer des recherches en commerce international, dont un aperçu des différents points de recherche pour un plan d'exportation; les types de recherches utilisées (recherches primaires et secondaires); et quand on doit les utiliser. L'atelier comporte également l'utilisation d'une étude de cas qui démontre l'application de l'étude de marché dans un contexte réel.

Les objectifs

- Préparer un plan d'étude du marché international pour rendre l'entreprise plus efficace et lui assure davantage de réussite sur les marchés internationaux.
- Montrer comment réaliser des études de marché internationales pour pénétrer des marchés étrangers en utilisant l'information recueillie au cours de cet atelier.

Destination : marchés internationaux - Initiation au marketing international

Cet atelier vous initiera au rôle du marketing dans la poursuite de débouchés internationaux. Vous découvrirez les défis éventuels et les divers facteurs qui peuvent bouleverser des résultats positifs. Vous acquérez les connaissances et les aptitudes élémentaires pour élaborer un plan de marketing international – selon le modèle de plan de marketing international présenté à la fin de cet atelier. L'étude d'une situation réelle permettra de démontrer comment le marketing international s'applique dans la réalité.

Les objectifs

- Concevoir une stratégie de marketing fructueuse pour les produits ou services d'une entreprise.
- Élaborer un plan de marketing international où seront appliqués les renseignements en matière de marketing international glanés au cours de l'atelier.
- Accéder en direct à des renseignements à jour, pour votre entreprise, sur les sites Web recommandés.

Destination : marchés internationaux - Initiation au financement international

Cet atelier est conçu pour vous faciliter la tâche afin d'obtenir le financement nécessaire à favoriser vos ventes à l'étranger. Vous serez initié à divers types de financement à l'exportation, aux techniques d'évaluations et de réduction des risques, vous serez convaincu de l'importance de diversifier vos sources de financement et vous recevrez des conseils sur la manière de rédiger et de présenter une proposition de financement solide. Une étude de cas, illustrant les coûts d'exportation, sera aussi abordée.

Les objectifs

- Évaluer la façon dont la stratégie financière d'une entreprise peut le mieux réussir à assurer un financement international pour appuyer les affaires à l'étranger.
- Élaborer un plan financier en vue du commerce international en recourant aux renseignements tirés de l'atelier.
- Accéder en direct à des renseignements à jour pertinents à l'entreprise en consultant les sites Web recommandés au fil de l'atelier.

Destination : marchés internationaux – Initiation aux aspects culturels du commerce international

L'aptitude à pouvoir communiquer, socialiser, négocier et gérer des relations dans différents contextes culturels est essentielle en commerce international. L'efficacité multiculturelle est essentiellement tributaire de connaissances, lesquelles nous permettent de comprendre et d'être sensibilisés aux différentes perceptions et croyances culturelles. Vous serez sensibilisé aux défis que pose l'efficacité sur le plan interculturel et à des stratégies qui vous aideront à surmonter les obstacles culturels.

Les objectifs

- Créer une sensibilisation sur la manière dont différentes dimensions culturelles influent sur les activités commerciales internationales.
- Se sensibiliser aux complexités des négociations commerciales internationales et au grand rôle que jouent les relations dans le domaine des négociations commerciales internationales.
- Identifier les caractéristiques personnelles qu'une personne doit posséder pour être efficace dans différents milieux culturels.
- Fournir aux entreprises de l'information électronique pertinente et ponctuelle, grâce aux sites Web recommandés dans le cadre du présent atelier.

Destination : marchés internationaux – La gestion de la chaîne d'approvisionnement mondiale

Bien qu'il est entendu que les produits doivent voyager de grandes distances et traverser de nombreuses frontières, les compagnies doivent bien gérer leurs chaînes d'approvisionnement pour assurer que leurs produits rencontrent les exigences du marché et ce à coût avantageux. Cet atelier vous présentera les bénéfices associés à la gestion d'une chaîne d'approvisionnement et servira de guide aux premiers efforts d'une compagnie à pénétrer le domaine du commerce international.

Les objectifs

- Identifier les étapes d'une chaîne d'approvisionnement
- Développer une stratégie bien organisée pour rehausser la compétitivité de votre compagnie
- Définir la terminologie normalement utilisée dans les transactions internationales
- Identifier les types principaux de documentation utilisée lors des transactions internationales
- Gérer la production, l'inventaire, la livraison et les retours efficacement afin de rencontrer les demandes du marché et de réduire les risques
- Sélectionner les méthodes appropriées qui rehausseront la performance et l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement

Destination : marchés internationaux– L'importation au Canada

L'importation au Canada donne à toutes les compagnies, petites, moyennes et grandes, la possibilité de développer une présence importante au Canada et de devenir plus lucratives. Enquêtez-vous sur les possibilités associées à l'importation au Canada? Tentez-vous de prendre les premiers pas pour pénétrer le commerce international? Cet atelier servira de guide aux importateurs non expérimentés par l'intermédiaire des étapes à suivre dans l'importation à partir des aspects juridiques jusqu'aux défis associés aux affaires entre les fournisseurs internationaux et le transport ainsi que l'acquittement des douanes.

Les objectifs

- Monter une compagnie d'importation
- Trouver et évaluer des fournisseurs de produits que vous désirez importer
- Organiser les documents et comprendre les règlements pour l'importation au Canada
- Travailler avec des partenaires à l'importation et les organisations gouvernementales