

Catalogue de Prestations

Service d'Appui aux Entreprises



Vos démarches commerciales au Canada



De l'amont à l'aval

Vous donner les outils pour **Étudier votre marché**

- ✓ Conseil et réseautage
- ✓ Séminaire d'introduction au marché canadien
- ✓ Test produit – marché

Mettre en place et optimiser vos **Réseaux commerciaux**

- ✓ Aide à la création d'entreprise
- ✓ Suivi commercial
- ✓ Mission de prospection
- ✓ Commercial à temps partagé

Faciliter votre **Implantation**

- ✓ Domiciliation
- ✓ Hébergement
- ✓ Portage salarial

Vous faire gagner en **Visibilité**

- ✓ Organisation d'événement clé en main

Plus d'informations ici : www.ccifcmtl.ca/services

Vous donner les outils pour Étudier votre Marché



Conseil

Première rencontre d'information afin de diffuser des renseignements concernant:

- L'environnement des affaires au Canada
- Les services offerts par la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Canada (CCIFC)
- Les ressources pertinentes à consulter
- Les acteurs économiques susceptibles d'apporter leur soutien
- Mise en relation avec les membres de la CCIFC



Séminaire d'introduction au marché canadien

Rencontre d'information sur une demi-journée permettant de vous donner des détails techniques concernant votre projet de développement au Canada.

Il s'agit d'un séminaire permettant à des professionnels de présenter la réalité canadienne du monde des affaires aux entrepreneurs français. Les thèmes abordés peuvent varier en fonction de demandes précises, mais concernent généralement des questions d'ordres juridiques, fiscales, de financement, d'immigration, interculturelles etc.



Cocktail de réseautage

Enrichissez votre **réseau d'affaires**, rencontrez de **nouveaux prospects** et nouer des **relations durables** et personnalisées dans le cadre de cocktail de réseautage organisés par la **CCIFC**.

Vous donner les outils pour

Étudier votre Marché



Test Produit - Marché

Évaluer la réaction de contacts locaux à une offre de produits ou de services.

Ce test permet de connaître les opportunités de développement commercial sur un marché donné. Il peut être mené dans l'anonymat et assure à l'entrepreneur une démarche prudente et réfléchie.

Cette démarche est entièrement effectuée par un chargé de mission et dispense l'entreprise de toute action sur le terrain.

Phase préparatoire :

- Cahier des charges complété par la société
- Création d'un questionnaire synthétique permettant de définir les points essentiels à aborder avec les prospects
- Réalisation d'un document PDF synthétique permettant de présenter la société
- Sélection et identification de 10 à 20 prospects

Approche individuelle et qualification :

- Présentation de la société et envoi de la documentation PDF
- Sollicitation des prospects pour valider l'impression sur l'offre de la société
- Analyse des retours et commentaires
- Rédaction d'un rapport
- Débriefing avec la société

Mettre en place et optimiser vos Réseaux Commerciaux



Aide à la création d'entreprise

Ce service consiste à organiser un programme de rendez-vous avec vos futurs partenaires d'affaires (avocats, fiscalistes, institutions bancaires). Cette prestation permet d'intégrer votre projet à la réalité de l'environnement canadien dans votre secteur.

Vous bénéficierez ainsi de conseils d'experts afin de maximiser la réussite de votre création d'entreprise et ce physiquement, en visioconférence ou par téléphone.



Suivi Commercial

La CCIFC vous offre la possibilité d'effectuer **un suivi commercial suite à votre déplacement au Canada.**

En fonction de l'entente conclue entre nous, nous effectuerons des suivis avec les prospects rencontrés lors de votre mission au Canada. Ceci permettra de maintenir des relations saines et durables, tout en maximisant les chances de réussite de votre projet.

Le suivi effectué peut s'adapter à vos besoins en termes de :

- nombre de relances
- rencontres en personnes
- durée du suivi, etc.

Mettre en place et optimiser vos Réseaux Commerciaux



Mission de Prospection

La mission de prospection commerciale consiste à établir un **planning de rendez-vous professionnels ciblés** et **organiser votre déplacement au Canada** pour que vous puissiez entrer en contact avec les bons partenaires et entreprendre avec succès votre démarche commerciale.

Préparation de la mission :

→ *Ciblage des partenaires*

Création d'une liste détaillée de tous les partenaires présélectionnés et soumission à l'entreprise pour approbation.

→ *Qualification des contacts*

Contact des prospects canadiens afin de présenter votre entreprise et décrire vos produits/services. Évaluation de la pertinence des prospects contactés et enregistrement de leurs réactions.

→ *Organisation du programme de RDV*

Préparation du planning de RDV et gestion des questions logistiques. Transmission du planning plusieurs jours avant le départ en mission.

Déroulement de la mission au Canada :

- Accueil et présentation de la semaine de mission
- Accompagnement
- Suivi commercial

Mettre en place et optimiser vos Réseaux Commerciaux



Commercial à temps partagé

Après une première prospection, parce que le potentiel du marché ou les moyens budgétaires disponibles ne justifient pas l'investissement que constitue un commercial à temps plein, vous souhaitez prolonger votre approche commerciale et votre développement local en vous appuyant, dans un premier temps, sur des ressources humaines externalisées.

Dans ce cas, nous proposons le recours à un contrat de mise à disposition à temps partiel d'un de nos chargés de missions.

Actions menées :

Quelles actions peuvent être menées dans ce cadre ?

- ✓ Détermination entre la CCIFC et l'entreprise d'une stratégie d'approche du marché;
- ✓ Création / adaptation d'outils commerciaux;
- ✓ Suivi de clients ou contacts existants;
- ✓ Élargissement du fichier clients et zones prospectées;
- ✓ Prospection et suivi commercial réguliers;
- ✓ Négociation commerciale.

Ces actions seront organisées sur la base :

- ✓ du cahier des charges de l'entreprise;
- ✓ d'une réunion de lancement à la CCIFC;
- ✓ d'une formation d'au moins une journée dans l'entreprise.

Prestation réalisée en partenariat avec



Faciliter votre Implantation



Domiciliation Virtuelle

Utilisez la CCIFC afin d'avoir une adresse commerciale au Canada.

Ce service comprend :

- ✓ Réception, tri et mise à disposition ou réexpédition du courrier;
- ✓ Adhésion à la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Canada pour un an;
- ✓ Inscription automatique de vos coordonnées dans l'annuaire des membres;
- ✓ Accès à l'une des deux salles de conférence équipée d'une capacité de plus de dix personnes une ½ journée par mois;
- ✓ Abonnement à la revue Action Canada-France et à l'annuaire des membres;
- ✓ Invitation aux événements de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Canada;
- ✓ Réception de la carte privilège de l'Union des Chambre de Commerce et d'Industrie Française à l'Étranger (UCCIFE).

Avantages :

- ✓ Présence visuelle au Canada sans recruter de personnel et à moindre coût;
- ✓ Accès au réseau de près de 1500 membres de la CCIFC;
- ✓ Optimisation de votre relation clientèle et de votre logistique;
- ✓ Image volontariste et positive, réelle crédibilité à long terme.

Faciliter votre Implantation



Hébergement d'Entreprises

Un bureau en plein centre ville de Montréal et au cœur du quartier des affaires

- ✓ Implantation stratégique dans les locaux de la CCIFC ;
- ✓ Intégration dans un environnement cordial et professionnel ;
- ✓ Bénéficiez de tous les services de la domiciliation (adhésion, service courrier, salle de réunion, revue, carte UCCIFE,...) ;
- ✓ Mise à disposition d'un poste de travail équipé dans un bureau fermé ou en open-space ;
- ✓ Infrastructure de travail immédiatement opérationnelle ;
- ✓ Ligne téléphonique dédiée avec boîte vocale ;
- ✓ Connexion internet haut débit ;
- ✓ Accueil des visiteurs ;
- ✓ Accès aux équipements communs : photocopie, fax, espace de repos, cuisine ;
- ✓ Journaux et magazines en libre consultation.

Faciliter votre Implantation

Portage Salarial

Dans le cadre de la restructuration de vos activités au Canada, et n'ayant pas encore de structure fixe sur place, vous pouvez effectuer un portage salarial à la CCIFC afin d'avoir un représentant local.

Votre entreprise confie à la CCIFC le soin d'embaucher un salarié qui sera préalablement sélectionné et d'assumer à ce titre toutes les obligations liées au statut d'employeur.

Dans le cadre de ce service, la CCIFC est responsable :

- du paiement du salaire, des charges et des accessoires afférents au salaire;
- de transmettre au salarié les directives de travail et de veiller à leur exécution;
- d'offrir au salarié l'infrastructure nécessaire à l'exécution de son travail.

De son côté, l'entreprise se charge de :

- transmettre toutes les informations, directives ainsi que la documentation nécessaires à l'exécution du mandat du salarié;
- répondre avec diligence à toute demande d'information transmise par la CCIFC;
- rembourser les frais de missions sur justificatifs;
- rembourser les salaires, charges et accessoires afférents au salaire.

Vous faire gagner en Visibilité



Organisation d'événement

Un cadre original pour la promotion de votre expertise.

Nous organisons pour vous un événement clé en main sur le sujet et format de votre choix (petit-déjeuner, déjeuner ou cocktail de réseautage).

Pourquoi prendre part à un tel événement?

- Faire connaître votre expertise de manière personnalisée
- Créer de nombreuses opportunités d'affaires
- Bénéficier du réseau de la CCIFC comptant plus de 1500 membres
- Profiter de tarifs préférentiels (location des salles de conférence...)
- S'assurer de la crédibilité de l'événement auprès du grand public

La **CCIFC** met à votre disposition son savoir-faire et son expérience en prenant en charge la totalité ou une partie des aspects sensibles de la diffusion et de l'organisation de l'événement :

- ✓ Ciblage des invités
- ✓ Mise en place des outils marketing
- ✓ Diffusion des invitations
- ✓ Logistique et organisation sur place



Pour toute demande spécifique
contactez-nous !
Service d'Appui aux Entreprises
consulting@ccifcmtl.ca
Tél. : (1) 514 281-3200

Mathilde Bellanger
Responsable



**Chambre de Commerce et d'Industrie
Française au Canada**
1455, rue Drummond, Bureau 2B
Montréal (Québec) H3G 1W3 Canada