

Relais Boréal International

Profil institutionnel

1. Résumé exécutif

Relais Boréal International est une firme canadienne de relations commerciales internationales qui accompagne les entreprises dans la préparation, la qualification et la coordination de partenariats et de transactions B2B à l'étranger.

Basée à Montréal, Canada, avec un bureau satellite à Malte, en Europe, Relais Boréal International agit comme relais commercial entre les entreprises canadiennes, les acheteurs étrangers, les fournisseurs, les distributeurs, les agents et les partenaires de marché.

La firme intervient principalement lorsque la réussite d'un projet dépend de la qualité du partenaire, de la préparation du dossier, de la compréhension du marché ciblé, des exigences documentaires, des contraintes réglementaires ou de la coordination des étapes commerciales et opérationnelles.

Relais Boréal International se distingue par une approche pragmatique, structurée et orientée vers l'exécution, combinant expérience commerciale, opérationnelle et connaissance des environnements juridiques internationaux.

2. Mission

La mission de Relais Boréal International est d'aider les entreprises à transformer une intention commerciale internationale en relation d'affaires qualifiée, documentée et exploitable.

La firme vise à réduire les pertes de temps, les faux départs, les mauvaises qualifications de partenaires et les difficultés de coordination qui freinent souvent les premières démarches internationales.

Relais Boréal International aide ses clients à :

- Identifier des partenaires pertinents;
- Qualifier les marchés et les contreparties;
- Préparer les informations commerciales nécessaires;
- Coordonner les échanges entre les parties;
- Soutenir la progression vers la conclusion de transactions.

3. Contexte de marché

Le commerce international est marqué par une complexité croissante. Les entreprises doivent composer avec :

- La diversification des chaînes d'approvisionnement;
- Les exigences accrues de traçabilité;
- Les règles d'origine et les accords commerciaux;

- Les contraintes réglementaires propres à chaque marché;
- Les risques de contournement ou de mauvaise qualification;
- Les différences culturelles et commerciales;
- La multiplication des intervenants : distributeurs, agents, courtiers, transitaires, inspecteurs, conseillers, institutions financières et autorités locales.

Dans ce contexte, plusieurs entreprises disposent d'un produit, d'un service ou d'un besoin commercial réel, mais n'ont pas toujours les ressources internes pour identifier les bons partenaires, qualifier les opportunités et coordonner les étapes nécessaires à une transaction internationale.

Relais Boréal International intervient à ce point précis : entre l'intention d'affaires et la relation commerciale qualifiée.

4. Contexte géopolitique et accords commerciaux du Canada

Le contexte géopolitique mondial transforme les façons de commercer. Les entreprises doivent aujourd'hui composer avec la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement, les tensions commerciales, l'instabilité tarifaire, les sanctions, les exigences accrues de traçabilité, la recherche de fournisseurs plus fiables et la diversification des marchés d'exportation.

Pour plusieurs entreprises canadiennes, la dépendance historique au marché américain demeure un enjeu stratégique. Les tensions commerciales nord-américaines, les mesures tarifaires, les exigences de sécurité économique et la recherche de chaînes d'approvisionnement plus résilientes encouragent de plus en plus les entreprises à explorer des marchés non américains. Dans ce contexte, l'accès à l'Union européenne, à l'Indo-Pacifique, au Moyen-Orient, à l'Afrique et à certains marchés d'Amérique latine devient plus important.

Le Canada bénéficie d'un positionnement commercial privilégié. Il dispose de 15 accords de libre-échange actifs couvrant 51 pays, donnant aux entreprises canadiennes un accès préférentiel à des marchés représentant une part importante de l'économie mondiale et environ 1,5 milliard de consommateurs. Ces accords constituent une base importante pour la diversification commerciale, mais leur utilisation exige une compréhension pratique des marchés, des partenaires et des conditions d'accès applicables.

Parmi les principaux accords et corridors pertinents, on retrouve notamment :

- L'Accord Canada–États-Unis–Mexique, qui demeure central pour les chaînes d'approvisionnement nord-américaines;
- L'Accord économique et commercial global Canada–Union européenne, qui soutient les échanges entre le Canada et les marchés européens;
- Le Partenariat transpacifique global et progressiste, qui relie le Canada à plusieurs marchés de l'Indo-Pacifique;
- L'Accord de libre-échange Canada–Ukraine modernisé, pertinent dans un contexte de reconstruction, d'approvisionnement et de coopération commerciale;
- L'Accord de libre-échange Canada–Corée;

- Les accords du Canada avec plusieurs pays d'Amérique latine, notamment le Chili, la Colombie, le Costa Rica, le Honduras, le Panama et le Pérou;
- L'Accord de libre-échange avec l'Équateur, signé le 24 juillet 2026 et destiné à entrer en vigueur après les processus internes applicables;
- L'Accord de partenariat économique global Canada–Indonésie, signé le 24 septembre 2025, qui marque une étape importante de l'engagement commercial du Canada dans l'Indo-Pacifique.

Le Canada poursuit également des démarches importantes avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Les négociations Canada–ASEAN ont été officiellement lancées en 2021, et les travaux se sont poursuivis avec un momentum accru en 2025, notamment sur les règles d'origine, la coopération économique et technique, les marchés publics, les télécommunications et les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Ces accords et négociations créent des occasions, mais ils ne suffisent pas à eux seuls à conclure des transactions. Une entreprise doit encore identifier les bons partenaires, comprendre les exigences du marché ciblé, valider la faisabilité commerciale, préparer les documents requis, tenir compte des règles d'origine, coordonner les enjeux douaniers, réglementaires et logistiques, et faire avancer les échanges jusqu'à une relation commerciale concrète.

Relais Boréal International intervient précisément à cette étape : lorsque l'accès au marché dépend autant du bon partenaire que du bon dossier.

Dans ce contexte, Relais Boréal International aide les entreprises à transformer les occasions créées par les accords commerciaux du Canada en démarches commerciales concrètes. La firme accompagne notamment ses clients pour :

- Identifier les marchés et partenaires pertinents;
- Qualifier les acheteurs, fournisseurs, distributeurs, agents ou licenciés;
- Préparer les informations commerciales nécessaires;
- Coordonner les étapes documentaires, réglementaires, douanières et logistiques;
- Faciliter les échanges entre les parties;
- Soutenir la progression vers la conclusion de transactions.

Relais Boréal International ne remplace pas les spécialistes juridiques, fiscaux, douaniers ou réglementaires. La firme agit comme coordonnateur commercial afin de réunir les bonnes parties, les bons documents et les bons spécialistes autour d'un projet international.

5. Positionnement

Relais Boréal International n'est pas une maison de négoce traditionnelle, un transitaire, un courtier financier ni un cabinet d'avocats.

La firme agit comme relais commercial entre les parties afin d'aider ses clients à mieux préparer, qualifier et coordonner leurs démarches internationales.

Selon la nature du mandat, Relais Boréal International peut agir comme :

- Conseiller commercial;
- Mandataire;
- Agent;
- Représentant;
- Facilitateur;
- Coordonnateur de projet commercial.

Le rôle précis, l'étendue de l'autorité, la rémunération et les responsabilités de Relais Boréal International sont établis dans chaque mandat.

6. Deux directions commerciales

Du Canada vers le monde

Relais Boréal International accompagne les entreprises canadiennes qui souhaitent développer des marchés étrangers, trouver des acheteurs, distributeurs, agents, licenciés, franchisés ou partenaires, et préparer les prochaines étapes menant à une relation commerciale internationale.

Cette approche s'adresse notamment aux entreprises canadiennes qui souhaitent :

- Diversifier leurs marchés au-delà des États-Unis;
- Identifier des partenaires étrangers fiables;
- Présenter leur offre de façon plus structurée;
- Évaluer la faisabilité commerciale d'un marché ciblé;
- Préparer une première transaction ou un premier partenariat.

Du monde vers le Canada

Relais Boréal International accompagne également les entreprises étrangères qui souhaitent identifier au Canada des produits, fournisseurs, savoir-faire ou partenaires répondant à leurs besoins commerciaux.

Cette approche s'adresse notamment aux acheteurs, distributeurs ou organisations étrangères qui recherchent :

- Des fournisseurs canadiens qualifiés;
 - Des produits d'origine canadienne;
 - Une source d'approvisionnement nord-américaine;
 - Des partenaires commerciaux au Canada;
 - Une offre spécialisée répondant à des critères précis de qualité, capacité, documentation ou conformité commerciale.
-

7. Services

Conseil stratégique international

Relais Boréal International analyse l'offre, les objectifs, les marchés potentiels et les capacités internes du client afin de définir une approche commerciale réaliste et adaptée au contexte international.

Ce service peut notamment inclure :

- Analyse de l'offre;
- Priorisation des marchés;
- Identification des obstacles;
- Recommandation d'une approche commerciale;
- Évaluation de la capacité interne à opérer à l'international.

Qualification des marchés

Relais Boréal International effectue une évaluation préliminaire des marchés ciblés selon la faisabilité commerciale, les exigences documentaires, les contraintes réglementaires, les canaux d'entrée et les conditions d'exécution.

Ce service vise à déterminer si un marché mérite d'être exploré davantage avant de mobiliser des ressources importantes.

Recherche et qualification de partenaires

Relais Boréal International identifie et qualifie des distributeurs, agents, fournisseurs, acheteurs, licenciés, franchisés ou autres partenaires commerciaux selon les critères du client, son secteur d'activité et le marché visé.

La qualification peut porter notamment sur :

- L'activité réelle du partenaire;
- Sa présence sur le marché;
- Son expérience sectorielle;
- Sa capacité apparente;
- Son intérêt commercial;
- La cohérence avec les objectifs du client.

Vérification documentaire et qualification commerciale

Relais Boréal International examine les informations et documents disponibles afin d'évaluer la cohérence commerciale d'une opportunité, de repérer les éléments manquants et de clarifier les points nécessitant validation.

Ce service ne constitue pas une certification juridique ou réglementaire. Il vise à préparer le dossier commercial et à identifier les vérifications complémentaires à confier, le cas échéant, aux spécialistes appropriés.

Structuration de transactions

Relais Boréal International accompagne les clients dans l'organisation commerciale des transactions : conditions d'affaires, rôle des parties, étapes d'exécution, informations à fournir, documents à préparer et prochaines décisions à prendre.

Lorsque des documents juridiques, contrats ou avis juridiques sont requis, ceux-ci font l'objet d'un mandat professionnel distinct avec 4legal2 ou sont confiés à l'avocat choisi par le client.

Coordination opérationnelle

Relais Boréal International coordonne les interfaces entre les parties prenantes : communications, documents, logistique, financement, conformité commerciale, spécialistes externes et étapes d'exécution.

Cette coordination vise à faire progresser le projet de façon ordonnée, documentée et orientée vers la conclusion.

8. Modèle d'intervention

Chaque mandat est adapté à la nature du projet, au stade d'avancement du client et aux ressources internes disponibles.

Relais Boréal International peut intervenir :

- À une étape précise;
- Sur un mandat exploratoire;
- Dans une recherche de partenaires;
- Dans une démarche de qualification;
- Dans la préparation d'un dossier transactionnel;
- Dans la coordination d'une transaction;
- Dans l'accompagnement d'un partenariat plus long terme.

La firme peut agir en mode ponctuel, modulaire ou continu, selon les objectifs du client.

9. Méthode de travail

Relais Boréal International applique une démarche en six étapes.

Comprendre

Analyser l'offre, les objectifs, les contraintes et la capacité du client à opérer à l'international.

Qualifier

Évaluer les marchés, partenaires et occasions d'affaires selon les critères stratégiques et commerciaux du client.

Organiser

Préparer les composantes commerciales et opérationnelles afin de clarifier les conditions, les responsabilités et la suite du processus.

Relier

Faciliter des introductions ciblées entre parties qualifiées dans un cadre documenté qui réduit les risques de contournement, de malentendu ou de mauvaise qualification.

Coordonner

Coordonner les étapes réglementaires, documentaires et logistiques avec les parties et les spécialistes concernés.

Conclure

Accompagner les parties vers la conclusion d'une transaction en coordonnant les conditions commerciales, les documents requis et les prochaines étapes d'exécution.

10. Présence et réseau

Relais Boréal International est basée à Montréal, Canada, avec un bureau satellite à Malte, en Europe.

Cette double présence permet d'appuyer les relations commerciales entre l'Amérique du Nord et les marchés européens, tout en facilitant les liens avec le Moyen-Orient, l'Afrique et l'Asie.

La firme travaille également avec un réseau de contacts et partenaires spécialisés établis dans plusieurs marchés afin d'appuyer ses clients dans leurs démarches de qualification, de développement et de coordination commerciale.

11. Secteurs privilégiés

Relais Boréal International privilégie les secteurs où la qualité des partenaires, la documentation, la conformité commerciale et la coordination opérationnelle créent une valeur concrète.

Secteurs particulièrement pertinents :

- Produits naturels;
- Cosmétiques et soins personnels;
- Ingrédients spécialisés;
- Produits alimentaires de niche;
- Biens de consommation spécialisés;
- Distribution et licences;
- Produits biosourcés;
- Matières durables et circulaires;
- Équipements commerciaux ou industriels spécialisés;

- Fournisseurs canadiens à forte exigence documentaire.
-

12. Ce que Relais Boréal International n'est pas

Relais Boréal International n'est pas :

- Une maison de négoce traditionnelle;
- Un transitaire;
- Un courtier financier;
- Un cabinet d'avocats;
- Un certificateur réglementaire;
- Un garant de performance commerciale.

La firme fournit des services commerciaux, documentaires et opérationnels. Les services juridiques, fiscaux, douaniers, réglementaires ou techniques spécialisés sont fournis par des professionnels compétents, selon les besoins du mandat.

13. Services juridiques distincts

Relais Boréal International n'offre pas de services juridiques.

Lorsque des services juridiques sont requis, ceux-ci peuvent être :

- Fournis dans le cadre d'un mandat professionnel distinct avec 4legal2, sous réserve des règles professionnelles applicables;
- Ou confiés à l'avocat choisi par le client.

Le client demeure libre de retenir les conseillers juridiques, fiscaux, douaniers ou réglementaires de son choix.

14. Pourquoi travailler avec Relais Boréal International

Relais Boréal International offre :

- Une base canadienne avec présence européenne;
- Une compréhension des réalités commerciales internationales;
- Une approche orientée vers les PME et organisations sans équipe internationale interne;
- Une capacité de qualification avant introduction;
- Une rigueur documentaire;
- Une expérience commerciale multidisciplinaire;

- Une approche modulaire adaptée au mandat;
- Une coordination orientée vers l'exécution et la conclusion;
- La capacité de travailler en français et en anglais.

15. Conclusion

Relais Boréal International aide les entreprises à bâtir des partenariats et à réaliser des transactions internationales grâce à une approche fondée sur la qualification, l'organisation, la coordination et l'exécution commerciale.

La firme intervient là où les entreprises ont besoin de plus qu'une simple introduction : elles ont besoin d'un partenaire capable de comprendre le projet, qualifier les parties, préparer le dossier, coordonner les étapes et soutenir la progression vers une transaction concrète.

Relais Boréal International est opéré par 10682055 Canada Ltée.

© 2026 Relais Boréal International. Tous droits réservés