

Tout cela n'est pas dans l'abstrait. L'aide que fournissent nos agents aux exportateurs canadiens est très précise et concrète, et je crois qu'il serait utile que vous sachiez à quoi vous attendre. Ces agents sont votre avant-garde commerciale. Ils sont là pour aider les exportateurs du Canada et ils font très bien leur travail.

La première tâche des délégués commerciaux consiste à servir d'intermédiaire entre l'exportateur canadien et l'importateur étranger. Ils mettent les deux parties en contact et, lorsque le dialogue s'établit entre sociétés canadiennes et étrangères, ils surveillent de près la situation et tentent d'arranger les choses si des difficultés surgissent. Ils s'arrangeront pour vous trouver un agent d'importation, un distributeur, et même un acheteur éventuel.

Les délégués commerciaux s'assurent que l'environnement commercial est propice aux affaires. Tout comme le propriétaire du magasin du coin se fait un devoir d'aller rencontrer ses voisins pour s'en faire des amis, les délégués commerciaux se font un devoir d'établir de bonnes relations avec les gouvernements, les grandes sociétés, les acheteurs, les importateurs et les agents. Bien entendu, leur objectif est d'amener les acheteurs étrangers à songer au Canada lorsqu'ils cherchent une source d'approvisionnement. Mais ils visent aussi un deuxième objectif, à savoir préparer le terrain au cas où il surgirait une difficulté.

En effet, des problèmes surgissent parfois. Il peut s'agir d'une évaluation en douane qui semble injuste, de licences d'importation difficiles à obtenir, de la réception d'un produit canadien autre que celui qui avait été commandé ou d'une avarie pendant le transport. Plus souvent, il arrive que l'exportateur canadien souhaite connaître la cote de solvabilité d'un importateur étranger désireux d'obtenir du crédit à court terme. Les délégués commerciaux peuvent vous aider à résoudre tous ces problèmes, et d'autres encore.

Ils savent comment obtenir des renseignements sur le crédit. Ils sauront vous renseigner en cas de différend et, bien souvent, négocieront un règlement équitable (que vous pourrez toujours accepter ou refuser). Leur force réside dans leur connaissance des conditions, des pratiques et des lois locales et, chose encore plus importante, dans leur présence dans ces endroits éloignés, dans leur perception du milieu et des contacts qu'ils ont établis. Ils représentent les intérêts du Canada et, par conséquent, prendront toujours la défense de l'entreprise canadienne, à moins que celle-ci n'ait sciemment commis un acte illégal ou contraire à l'éthique commerciale. Les délégués commerciaux perdent tout naturellement une partie de leur motivation lorsqu'ils sont amenés à représenter des entreprises douteuses. Les sociétés qui enfreignent sciemment la loi ou trompent leurs clients risquent de ternir la réputation de tous les exportateurs canadiens.