

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX CANADIENS

Des délégués commerciaux canadiens vivent et travaillent à Oslo et Buenos Aires, à Beijing et Buffalo; en fait, on en retrouve dans plus de 100 villes du monde. Ils font partie intégrante d'un vaste réseau d'experts en commerce, leur fonction principale étant d'aider les exportateurs à vendre leurs produits sur les marchés étrangers. Le délégué commercial canadien est un fonctionnaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui travaille pour vous dans les pays du monde entier.

Vous avez tout avantage à ce que les délégués commerciaux soient au fait de vos activités d'exportation sur chacun de vos marchés extérieurs. En les tenant au courant de vos activités, vous mettez toutes les chances de votre côté pour réduire les coûts, éviter les embûches et tirer parti des débouchés.

Voici quelques conseils qui vous aideront à vous préparer avant de communiquer avec un délégué commercial. Vous devriez lui fournir, à l'avance, les renseignements suivants :

- un résumé des activités de votre entreprise;
- votre expérience en matière d'exportation;
- une description précise de votre produit ou service;
- les principaux atouts commercialisables de votre produit ou service;
- le genre de distributeur ou de représentant qu'il vous faut;
- le programme provisoire de votre voyage;
- des demandes de présentation ou de rendez-vous avec des représentants ou des acheteurs éventuels;
- de 5 à 10 exemplaires de vos documents publicitaires.

Le délégué commercial peut vous aider à déterminer :

- si votre produit ou service peut être importé sur le marché;
- les voies de distribution habituelles pour votre produit ou service;
- si vous faites face à la concurrence locale ou étrangère;
- les pratiques d'achat sur le marché;
- le genre et la qualité des services d'appoint à la commercialisation qui sont offerts, par exemple, les services bancaires, d'expédition et d'entreposage;
- les politiques d'importation et les restrictions;
- comment établir des devis;
- les caractéristiques sociales, culturelles, organisationnelles, commerciales et politiques qui se répercutent sur les ventes.

Une fois que vos plans de commercialisation seront au point et que vous aurez informé le délégué commercial de vos intentions, celui-ci pourra vous aider à commercialiser votre produit en :

- recrutant et en vous recommandant des représentants locaux selon l'intérêt qu'ils portent à votre produit ou service;

(Vous avez avantage à demander l'avis du délégué commercial avant de nommer des représentants. Les lois locales sont différentes des pratiques canadiennes et, dans certains pays, se débarrasser d'un agent non efficace peut être très difficile, souvent coûteux et parfois impossible.)

- vous recommandant les services de traduction, les services juridiques ou de publicité et d'autres services d'appoint;
- organisant des réunions pour vos futurs voyages d'affaires;
- fournissant sur-le-champ des renseignements sur les droits, les taxes et le change, et en vous aidant à résoudre les problèmes à cet égard;
- vous aidant à déterminer pourquoi un compte est en souffrance et, s'il y a lieu, en vous conseillant sur les procédures à suivre pour recouvrer celui-ci;
- gardant le contact avec votre agent, en l'aidant et en l'encourageant au besoin.