

Les connaissances d'un ERP = le succès commercial

Le saviez-vous?

Le MAECI compte 616 délégués commerciaux recrutés sur place un peu partout dans le monde.

Ricardo Valdez est un employé recruté sur place (ERP) qui occupe le poste de délégué commercial principal à l'ambassade du Canada à Quito. Ils disposent d'atouts dépassant son excellente connaissance de l'Équateur, son pays natal. Il est allé dans presque toutes les régions du Canada, ce qui lui confère un point de vue unique quand vient le temps de jumeler les entreprises canadiennes avec celles de l'Équateur. Il partage avec *Notre Monde* ses réflexions sur ce qui fait un bon délégué commercial recruté sur place, et les trois règles d'or que les entreprises canadiennes doivent suivre, à son avis, si elles veulent investir dans son pays. Par Noelle Grosse



Ricardo Valdez : il est essentiel de comprendre la culture d'entreprise et les pratiques d'affaires courantes en Équateur.

NM: Vous êtes délégué commercial en Équateur depuis 1998. Qu'est-ce qui a changé depuis?

Quand j'ai commencé il y a 12 ans, j'étais le seul agent commercial de l'ambassade. Depuis, j'ai participé à l'expansion du bureau commercial et je travaille maintenant avec une équipe de quatre personnes. Les secteurs dont je m'occupe (infrastructure, mines, pétrole et gaz) sont diversifiés et complexes, et j'ai constaté une importante augmentation des investissements dans ces domaines.

NM: Comment les entreprises locales perçoivent-elles le Canada?

En général, les entreprises canadiennes ont bonne réputation en Équateur. Elles suivent les règles, constituent de bons investisseurs, possèdent la meilleure technologie et respectent la culture locale. Par contre, même si la plupart des clients équatoriens ont déjà une bonne opinion du Canada, ils ne connaissent pas forcément bien le pays. Je peux combler les lacunes à cet égard.

NM: Quels conseils donnez-vous aux investisseurs canadiens?

En tant que ERP, je peux les faire profiter de mon excellente compréhension de la culture et de la pratique des affaires ici en Équateur. Je donne à mes clients canadiens des informations clés sur le marché local et ses limites, sur les précautions à prendre et sur ce qu'ils doivent faire pour réussir. Ils doivent avoir un plan souple et dynamique.

NM: Pouvez-vous être plus précis?

Il y a trois règles d'or que les investisseurs canadiens devraient suivre pour avoir du succès en Équateur — être positifs, être persévérants et être patients. Les entreprises qui respectent ces trois règles réussissent. Je suis très satisfait quand je vois qu'un client canadien a suivi nos conseils et connaît du succès.

Noelle Grosse est gestionnaire de la publicité et de l'édition aux Services de communications sur le commerce.