

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX CANADIENS

Les délégués commerciaux canadiens vivent et travaillent à Oslo et à Buenos Aires, à Beijing et à Buffalo, en fait, dans 102 villes partout dans le monde. Un délégué commercial canadien, membre d'un important réseau d'experts en commerce, a pour fonction principale d'aider des exportateurs comme vous à faire leurs débuts ou à accroître la vente de leurs produits et de leurs services sur les marchés extérieurs. Le délégué commercial canadien est un fonctionnaire d'AECEC, qui travaille en votre nom dans les pays du monde entier.

Vous avez tout avantage à ce que les délégués commerciaux soient au courant de vos activités d'exportation sur chacun de vos marchés extérieurs.

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

- un résumé des activités de votre compagnie;
- vos antécédents d'exportateur;
- une description précise de votre produit ou service;
- les principaux atouts de votre produit ou service pour la vente;
- le genre de distributeur ou de représentant qu'il vous faut;
- l'horaire provisoire de votre voyage;
- des lettres de présentation ou des demandes de rendez-vous destinées à des représentants ou à des acheteurs éventuels;
- 5 à 10 exemplaires de vos catalogues.

Le délégué commercial vous aidera à déterminer :

- les possibilités d'importation de votre produit ou service sur le marché visé;
- les voies de distribution normales pour votre produit ou service;
- si votre produit est en concurrence avec des produits locaux ou importés;
- les pratiques d'achat sur place;
- le genre et la qualité des services d'appoint disponibles sur le marché : services bancaires, d'expédition et d'entreposage;
- les politiques d'importation et les restrictions;
- les modes de soumission;
- les caractéristiques sociales, culturelles, commerciales et politiques qui influent sur les ventes.

Lorsque vous aurez terminé vos projets de commercialisation et que vous aurez informé le délégué commercial de vos intentions, il ou elle pourra vous aider à la mise en marché de votre produit en :

- recrutant et en vous recommandant des représentants sur place et en accordant la préférence à ceux qui s'intéressent à votre produit ou service;

(Vous avez tout 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, changer un représentant qui ne donne pas satisfaction peut être très difficile, souvent coûteux et parfois impossible.)

- vous recommandant des services de traduction, des services juridiques ou de publicité et d'autres services d'appoint;
- organisant les réunions qui auront lieu au cours de vos prochains 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 qui peuvent se poser;
- vous aidant à déterminer pourquoi un compte est en souffrance et, s'il y a lieu, en vous conseillant sur les procédures appropriées pour recouvrer celui-ci;
- gardant le contact avec votre représentant, en l'aidant et en l'encourageant au besoin.