

dans 90 missions à travers le monde. Les principales tâches de ces agents sont les suivantes:

- trouver des débouchés sur leur territoire;
- trouver des importateurs, des agents, des distributeurs et des acheteurs locaux qui pourraient être recommandés aux exportateurs canadiens;
- créer un environnement commercial positif en établissant de bonnes relations avec les gouvernements, associations et personnes influentes dans leur région;
- donner des conseils judicieux aux exportateurs sur les questions d'accès et leur fournir des informations sur les possibilités de crédit ou la façon d'obtenir des licences d'importation;
- promouvoir la coopération commerciale et industrielle entre le gouvernement canadien et les gouvernements étrangers;
- faire des démarches, négocier l'élimination des obstacles non tarifaires et s'assurer que les règles internationales en matière de commerce sont respectées;
- fournir une aide à la commercialisation, produire des études de marché, rendre visite à des clients et assurer le suivi à cet égard, et faire rapport sur les activités des concurrents;
- promouvoir les investissements étrangers au Canada;
- déterminer les techniques étrangères dont l'industrie canadienne pourrait tirer parti.

Des délégués commerciaux sont également affectés à des Centres du Commerce international dans tout le Canada pour donner des conseils aux entreprises canadiennes qui en sont aux premières étapes dans leur recherche de marchés.

Pour tout renseignement sur les débouchés à l'étranger, on peut s'adresser à l'un de nos Centres du Commerce international, au délégué commercial principal.