

Théoriquement de deux ans, la formation de base est habituellement donnée à Ottawa. La première année comprend deux affectations de formation sur le tas dont une dans le secteur de la promotion du commerce et l'autre en matière de politiques et d'information commerciales. Une tournée du Canada est aussi prévue au programme afin que vous entriez directement en contact avec les sociétés clientes que vous serez appelé à représenter à l'étranger ainsi qu'avec les directions des gouvernements fédéral et provinciaux qui oeuvrent dans le commerce extérieur. Vous serez probablement aussi appelé à assister à des colloques traitant de sujets divers, dont la préparation de rapports économiques, les techniques de négociation, le monde international des affaires, ainsi qu'à des sessions organisées par la Société pour l'expansion des exportations et les institutions bancaires canadiennes. Votre seconde année de formation couvrira essentiellement les tâches liées à votre première affectation ainsi que l'apprentissage d'une langue étrangère, s'il y a lieu. Votre première affectation à l'étranger durera entre deux et quatre ans.

Voici une idée de l'horaire normal d'un délégué commercial en mission à l'étranger:

- effectuer une étude du marché local pour un produit canadien en dressant une liste des agents locaux, déterminant les coûts, vérifiant les perspectives de financement public ou privé, déterminant les tarifs douaniers et la concurrence qui existe;
- dans le cadre d'un déjeuner organisé par la Chambre de commerce locale, obtenir pour le compte d'un fabricant canadien

des renseignements concernant un appel d'offres récemment lancé à l'échelle internationale;

- organiser la visite d'une délégation commerciale du Canada;
- faire rapport sur les nouveaux règlements du gouvernement local se fondant sur un accord commercial international et qui sont susceptibles de restreindre le commerce de certaines marchandises canadiennes; faire pression auprès du gouvernement du pays hôte afin qu'il entérine un accord commercial qui s'avérera avantageux pour l'industrie canadienne;
- analyser les dernières statistiques sur les importations et les exportations publiées par le ministère du Commerce du pays et préparer à ce sujet un rapport à l'intention de la Société pour l'expansion des exportations, à Ottawa;
- être l'hôte d'une réception donnée pour permettre à des représentants d'une société d'investissements canadienne de faire plus ample connaissance avec des gens d'affaires du pays et faire la promotion des investissements au Canada.

Les délégués commerciaux ont pour fonction d'aider le Canada à se tailler une plus grande part du marché mondial. De solides notions de commerce international conjuguées à une bonne compréhension des coutumes locales et des pratiques commerciales sont des atouts du délégué commercial. Ce dernier doit être en quelque sorte un «laissez-passer» auprès des personnes susceptibles de contribuer à l'essor de notre commerce sur la scène internationale. Une forte dose d'entregent, d'enthousiasme, d'énergie, de conviction et de