

Les missions commerciales peuvent produire plusieurs types de résultats. Tous d'abord, elles peuvent contribuer à instaurer une atmosphère générale de coopération favorable aux relations économiques et commerciales, et faciliter l'accès aux marchés, par exemple en réglant des problèmes bilatéraux de tarifs douaniers ou de règlements sanitaires. Pour les dirigeants des entreprises canadiennes qui en font partie, une mission commerciale de niveau ministériel peut représenter à la fois une porte d'entrée dans le pays étranger et un appui officiel du gouvernement canadien. Les ministres ou les cadres supérieurs du gouvernement peuvent également jouer un rôle efficace en prenant la tête de petits groupes d'entrepreneurs essayant d'obtenir des contrats précis, par exemple, de grands projets d'infrastructure. À certaines étapes des négociations avec le pays étranger, l'arrivée à bref préavis d'une équipe comprenant un sous-ministre adjoint et plusieurs sous-traitants éventuels peut représenter pour l'entreprise qui négocie le coup de pouce nécessaire pour décrocher le contrat.

Les difficultés que peuvent poser les missions commerciales à l'étranger concernent surtout le choix des entreprises participantes et la concurrence qui peut opposer les entreprises d'une même branche d'industrie. En d'autres mots, des entrepreneurs n'ayant pas été invités à participer à la mission risquent d'en nourrir un certain ressentiment, et il pourrait être désavantageux de faire participer à la même mission des entreprises trop directement concurrentes d'une même branche, car cela pourrait nuire à leurs négociations ultérieures avec le client potentiel.

L'envoi de missions commerciales à l'étranger présente cependant l'avantage de plonger les entrepreneurs canadiens dans le milieu économique, politique et commercial du pays où ils espèrent obtenir des contrats. Certains entrepreneurs y verront simplement l'occasion de faire le point sur les derniers développements intervenus dans le pays considéré, alors que d'autres en profiteront pour établir des premiers contacts.

Accueil de missions commerciales étrangères

Description: Il s'agit ici du pendant des missions commerciales à l'étranger, puisque les participants viennent cette fois d'un pays constituant pour le Canada un marché existant ou potentiel.

Évaluation: L'envoi d'une mission commerciale à l'étranger est souvent d'autant plus efficace qu'il est suivi de l'accueil d'une mission venant du pays visité. Lors de leur séjour à l'étranger, les représentants canadiens ont pu identifier les personnages clés du gouvernement étranger, ainsi que les décideurs des secteurs public et privé. Pour battre le fer pendant qu'il est chaud, il est vivement recommandé d'inviter rapidement au Canada une mission comprenant des représentants des pays et des branches d'industries offrant les meilleures perspectives commerciales. L'un des principaux avantages de cette méthode est qu'elle permet aux entreprises canadiennes qui accueillent la mission de bénéficier de l'attention exclusive de ses participants et de se présenter sous leur meilleur jour.