

RÉPARER, SI BESOIN EST. ET ENCORE LÀ, NOUS POUVONS RÉPONDRE À LA DEMANDE.

IL NE NOUS MANQUE QUE "L'AUDACITÉ" D'ENTRER EN COMPÉTITION AVEC LES EUROPÉENS, LES JAPONAIS, LES AMÉRICAINS. "L'AUDACITÉ"... EN FAIT, C'EST UN PEU PLUS QUE L'ADDITION DES CONCEPTS D'AUDACE ET DE TÉNACITÉ... C'EST D'ABORD LA PRISE D'UNE DÉCISION; C'EST ENSUITE LA VOLONTÉ DE POURSUIVRE UN OBJECTIF; C'EST DE LA PATIENCE. VIENT ENFIN LE VRAI CONCEPT D'AUDACE, C'EST-À-DIRE DE CALCULER SON PRIX SANS Y ACCOLLER DÈS LE DÉBUT UNE MARGE DE PROFIT EXCESSIVE, SANS AFFECTER À LA COUVERTURE DES RISQUES ET IMPRÉVUS DES SOMMES QUI PERMETTRAIENT DE FAIRE FACE À UN TREMBLEMENT DE TERRE. C'EST ALLER DE L'AVANT AVEC LA MEILLEURE INFORMATION POSSIBLE; SANS AVOIR PEUR, SANS RECULER AU PREMIER PÉPIN RENCONTRÉ. C'EST ÉGALEMENT RESPECTER LE CLIENT QUE L'ON ABORDE EN LE METTANT EN CONTACT AVEC DES REPRÉSENTANTS DYNAMIQUES DE NOS ENTREPRISES. ILS POURRONT ÊTRE JEUNES ET TÊMÉRAIRES OU AYANT LA SAGESSE DE NOS DIRIGEANTS D'ENTREPRISE, MAIS IL DEVRONT RESPIRER À L'AISE À L'ÉTRANGER.. DES PROFESSIONNELS DU COMMERCE D'EXPORTATION, DES GENS QUI EN FONT CARRIÈRE.

J'AI PRIS PARTI. IL FAUT ET J'INSISTE, IL FAUT ACCROÎTRE NOS EXPORTATIONS VERS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT. IL Y A DES PROBLÈMES, JE LES ABORDERAI. IL Y A DES SOLUTIONS, JE VAIS EN PARLER. MAIS NOUS DEVONS, VOUS VOUS DEVEZ, DE FAIRE DE SÉRIEUX EFFORTS POUR EXPORTER EN DIRECTION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SI NOUS