



- Les milieux d'affaires canadiens sont le principal client du Service des délégués commerciaux. L'objectif premier de ce dernier est d'aider les entreprises à se lancer sur les marchés étrangers et à s'y implanter avec succès. Nous sommes le point de contact de nos clients sur les marchés étrangers, et notre réussite est directement proportionnelle à celle de nos clients.
- Qu'un délégué commercial aide une petite firme à évaluer son potentiel sur un marché déterminé ou repère des partenaires commerciaux sérieux pour une grande entreprise, notre premier souci est d'obtenir des résultats concrets pour nos clients canadiens.
- Le délégué commercial en poste à l'étranger est chargé de mettre en place des réseaux pour le compte des entreprises canadiennes. Pour ce faire, il suit attentivement l'évolution des secteurs économiques qui relèvent de son mandat et repère des débouchés qui correspondent aux besoins de ses clients.
- Pour devenir délégué commercial à l'étranger, il faut vouloir servir, être prêt à se rendre sur le terrain pour glaner des renseignements sur le marché et nouer et entretenir des contacts avec les gens d'affaires du pays. Les délégués commerciaux doivent savoir s'adapter à un environnement social, culturel, économique et technologique en évolution constante.

Le rôle de l'agent des visas

- Lorsque vous êtes un agent des visas, vous représentez le côté humain d'une politique d'immigration complexe qui s'adresse à une clientèle mondiale.
- À l'étranger, les agents des visas rencontrent des personnes du monde entier, qui ont des origines et des besoins très différents. Un jour, vous aidez un réfugié à se diriger vers une vie plus sûre au Canada, tandis que le lendemain vous collaborez avec les autorités aéroportuaires locales pour éviter qu'un individu au passé douteux et possédant un faux passeport ne prenne l'avion pour le Canada.