

## UN REGARD NEUF SUR L'EXPORTATION

### Le rôle du délégué commercial

Chaque année, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) publie le répertoire des délégués commerciaux. Ce répertoire liste les délégués en poste dans les ambassades et les consulats du Canada à l'étranger, ceux exerçant leurs fonctions dans les centres du commerce international situés dans chaque province et ceux qui travaillent à Ottawa.

Ce répertoire est la publication favorite des exportateurs. Il constitue un outil de travail remarquable entre bonnes mains. Pour lui assurer la diffusion la plus large possible, nous l'insérons dans cette livraison de *CanadExport* qui est tirée à 80 000 exemplaires.

Il ne viendrait à l'esprit de personne de s'équiper d'une fraise et de se mettre à soigner des dents sans la formation voulue. Il ne devrait donc pas venir à l'esprit des lecteurs de *CanadExport* de prendre cet "outil-répertoire" et de se mettre à contacter tous les délégués commerciaux pour leur demander s'il existe des débouchés pour leurs produits ou leurs services dans les pays où ces délégués sont accrédités.

Le délégué commercial est le représentant commercial du gouvernement du Canada à l'étranger. Le gouvernement n'ayant, règle générale, ni produit ni service à y vendre, le délégué travaille à la promotion des exportations des entreprises canadiennes dont le sérieux et la crédibilité ont été établies. Il n'en devient cependant ni le représentant autorisé, ni l'agent, ni le mandataire officiel. Jouissant du prestige que lui confère son appartenance au gouvernement du Canada, il agit cependant pour ces entreprises auprès des interlocuteurs étrangers. Il conseille les entreprises sur la manière de pénétrer un marché en particulier, il recommande un agent ou la meilleure méthode de distribution, il organise des expositions, il localise les interlocuteurs les plus pertinents : a) à l'étranger, pour satisfaire la demande d'un exportateur canadien ; b) au Canada, pour satisfaire la demande d'un importateur du pays où il travaille.

Le maintien des délégués commerciaux à l'étranger coûte cher. C'est une ressource que l'exportateur doit utiliser à bon escient après avoir obtenu au Canada toute l'information qui y est disponible. A cette fin, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dispose de délégués commerciaux en fonction dans les centres du commerce international situés dans chaque province.

Ces délégués, qui possèdent une vaste expérience internationale, sont les premiers interlocuteurs de l'exportateur à la recherche d'un marché. Dans un premier temps, ils vous aideront à déterminer votre degré de préparation à l'exportation.

Ensuite, avec l'appui de leurs collègues des directions sectorielles qui travaillent à Ottawa, ils vous indiqueront comment trouver au Canada des statistiques et des informations pertinentes sur la demande pour vos produits et vos services dans diverses parties du monde.

Ces démarches effectuées, ils vous conseilleront alors de consulter les délégués commerciaux en poste dans des pays choisis pour confirmer l'information obtenue au Canada sur la demande pour votre type de produit et pour vous aider à déterminer votre compétitivité (prix, concurrence, coûts de transport, financement, etc) sur des marchés spécifiques. Ceci étant établi, le délégué commercial pourra vous mettre en contact avec agents, représentants ou clients potentiels. Il vous guidera dans les démarches visant à établir votre présence sur le marché.

Sauf circonstances très particulières, le délégué commercial ne joue pas le rôle de secrétaire ou d'agent de voyage pour vos visites de recherche de marché. Au contraire, son objectif est de vous rendre autonome et efficace aussitôt que possible dans ce nouveau milieu.

**Le rédacteur en chef,  
René-François Désamoré**

#### CANADEXPORT

*Rédacteur en chef :*  
René-François Désamoré  
*Rédacteur en chef adjoint :* Louis Kovacs  
*Rédacteur :* Don Wight  
*Adjoints à la production :* Mark Leahy et Maï Juris  
Téléphone : (613) 996-2225  
Télécopieur : (613) 992-5791  
Télex : 053-3745 (BPT).  
Reproduction autorisée en citant la source.  
Tirage : 54 000 exemplaires.  
**INFO EXPORT**  
(sans frais) : 1-800-267-8376  
Région d'Ottawa : 993-6435  
Télécopieur : (613) 996-9709

*CANADEXPORT* est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), Direction des services de communication sur le commerce (BPT).  
Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.  
Expédier à : *CANADEXPORT* (BPT), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.  
ISSN 0823-3330

#### Construire en Espagne

*(Suite de la première page.)*

tion, des consultations sont en cours avec certaines entreprises. Ces discussions déboucheront sur une analyse globale qui permettra de repérer d'autres possibilités au sein de la Communauté européenne (CE), et de formuler des stratégies en vue de les exploiter.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés de la CE dans le domaine de la construction, communiquer, à l'AECEC, avec : Brent MacGregor, Direction de la politique commerciale avec la Communauté européenne (REM). Tél.:(613)-8783. Télécopieur : (613) 995-1277.