
VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS L'EST DU MIDWEST

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Même si une lettre vaut mieux que rien, elle ne pique pas tellement la curiosité de la personne d'affaires américaine: elle veut voir à qui elle a affaire.

Services offerts par le délégué commercial

La division commerciale du consulat général du Canada est bien organisée pour établir la liaison entre les gens d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans le territoire qu'elle dessert et transmet les renseignements pertinents aux sociétés qu'elle croit intéressées et en mesure de relever le défi. Elle organise des rencontres entre acheteurs et vendeurs éventuels et leur fournit, au besoin, des conseils utiles. Elle effectue des études de marché à l'intention des sociétés, représentants, distributeurs ou autres organismes recommandés. La salle d'exposition du consulat général peut servir à des expositions de produits ou à des démonstrations sur place. Le consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre première tournée commerciale du territoire, prenez soin de prévenir le consulat bien avant votre arrivée. Informez le personnel du but de votre visite et faites-lui parvenir plusieurs feuillets publicitaires sur vos produits. Vous leur rendrez grandement service si vous calculez les prix c.a.f. d'une partie au moins de votre gamme de produits.

Vous devriez inclure également la liste des contrats déjà établis auprès des gens d'affaires de la région.

Muni de ces renseignements, le personnel commercial se fera un plaisir de vous dresser un programme provisoire et de prendre, en votre nom, des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée. Vu le