

Les gens d'affaires canadiens devraient apporter plusieurs exemplaires des documents de présentation de leurs produits et calculer les prix caf d'au moins quelques-uns de ces derniers, ainsi que les quantités qui peuvent être mises dans un conteneur de 6 mètres ou 12 mètres.

Les voyages d'affaires devraient être faits entre les mois de février et de novembre, la plupart des entreprises fermant leurs portes pendant les grandes vacances (décembre et janvier).

## Réunions d'affaires

Il n'y a pas de règles précises à observer durant les réunions d'affaires, les gens d'affaires néo-zélandais n'étant pas tellement différents de leurs homologues canadiens. Bien entendu, le respect des convenances telles que la ponctualité est vu d'un bon oeil, comme dans tous les pays occidentaux. Selon l'heure de votre rendez-vous, vous pouvez inviter votre interlocuteur à prendre l'apéritif ou à dîner. Il convient de laisser de menus cadeaux portant le nom de votre entreprise.

## Suivi

S'il est satisfaisant et opportun, le suivi constitue un des éléments déterminants de tout voyage d'affaires. Dès votre retour au Canada, vous devez expédier sans délai lettres de remerciement, échantillons, brochures et liste de prix qui vous ont été demandés à titre de renseignement. En entretenant une correspondance suivie avec les personnes-ressources et les représentants rencontrés au cours de la visite, de même qu'avec la Division commerciale du Haut-commissariat du Canada, vous témoignerez de l'intérêt certain de votre entreprise, et faciliterez l'avancement des négociations. D'autres visites doivent aussi être planifiées si les circonstances attestent de l'existence d'un marché intéressant.

## Passeports et visas

Tous ceux et celles qui se rendent en Nouvelle-Zélande doivent posséder un passeport en règle. Les citoyennes et citoyens canadiens se voient normalement délivrer un permis d'entrée à leur arrivée et n'ont pas besoin de visas.