
VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DE L'OUEST

Rien ne vaut une visite personnelle. On ne parvient tout simplement pas, par une simple correspondance, à éveiller l'intérêt de l'homme d'affaires américain. Bref, il veut voir "de visu".

Services du délégué commercial

Les Divisions commerciales des consulats généraux du Canada servent à faire le lien entre le monde des affaires canadien et les industries américaines locales. Elles sont constamment à la recherche de possibilités commerciales pour le Canada dans la zone géographique qui relève d'elles, et se chargent de transmettre des renseignements utiles aux sociétés canadiennes intéressées et compétentes. Au besoin, les consulats généraux peuvent opérer un rapprochement entre acheteurs et vendeurs éventuels. Les consulats effectuent également des études de marchés pour le compte d'entreprises, d'agents et de distributeurs canadiens. Ils disposent également de locaux où des produits peuvent être exposés et présentés à des clients éventuels.

Le délégué commercial: une personne à informer et à consulter

Si vous prévoyez un voyage d'affaires dans telle ou telle région, informez-en le consulat longtemps à l'avance. Exposez au personnel le but de votre visite et envoyez des brochures de vos produits en plusieurs exemplaires. Il vous serait également utile d'établir les prix c.a.f. pour au moins une partie de la gamme de vos produits. Indiquez également tous contacts antérieurs avec les entreprises de la région.

Fort de ces renseignements, le personnel commercial se fera un plaisir de vous dresser un itinéraire provisoire et de fixer des rendez-vous que vous pourrez