
VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DU SUD-EST

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Une lettre vaut mieux que rien, mais elle ne suscite pas la curiosité de l'homme d'affaires du Sud-Est : il préfère voir le produit et discuter personnellement de la transaction éventuelle avec le fournisseur. En outre, beaucoup de renseignements sont échangés par télex et par téléphone.

Services du délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Atlanta est bien organisée pour assurer la liaison entre les entreprises et industries canadiennes et les milieux d'affaires de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada sur son territoire et relaie les renseignements pertinents aux sociétés qu'elle croit intéressées et capables. La Division met en rapport les acheteurs et les vendeurs éventuels et conseille les uns et les autres au besoin. On offre, pour les entreprises canadiennes, des études de marché d'envergure raisonnable. Le Consulat général du Canada met une salle à la disposition des intéressés pour y exposer des produits ou y faire des présentations. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 16 h 45, du lundi au vendredi.

Prévenez le délégué commercial et consultez-le

Quand vous préparerez votre premier voyage d'affaires dans le Sud-Est, laissez-le savoir à la Division commerciale assez longtemps d'avance. Énoncez le but de votre visite et joignez à votre lettre plusieurs exemplaires des brochures décrivant votre produit. Il est très utile d'établir les prix c.a.f. sur au moins une partie de vos produits. Vous devriez aussi énumérer tous les contacts que vous avez peut-être déjà faits dans le milieu des affaires de la région.