

4) Établir des relations avec les hommes d'affaires canadiens et locaux, c'est-à-dire:

15 %

- communiquer et établir des relations avec un grand nombre d'employés-clés de sociétés et d'associations locales oeuvrant dans les domaines de l'importation, de la manutention, de la distribution ainsi que de la vente en gros et au détail;
- participer à la rédaction de discours qui seront prononcés devant des associations et des groupes commerciaux, des services philanthropiques et des importateurs locaux éventuels, concernant les produits ainsi que les possibilités et les avantages de relations commerciales avec le Canada;
- rédiger des rapports et des articles sur les débouchés possibles pour certains biens et services canadiens et préparer aux fins de leur publication des rapports et des articles sur les "modalités" d'exportation vers le pays;
- participer à la rédaction et à la publication de communiqués et de notes d'information portant sur des réalisations et des produits canadiens dignes de mention et sur d'autres questions liées au commerce.

5) Préparer des réponses aux demandes de renseignements téléphoniques et écrites provenant de sociétés canadiennes, d'importateurs et d'exportateurs locaux et d'employés du Ministère, c'est-à-dire:

15 %

- mettre à profit les renseignements obtenus par suite des activités décrites aux sections 1 et 2 ci-dessus, identifier les personnes pouvant éventuellement représenter des sociétés canadiennes ou en devenir des agents;
- évaluer l'aptitude de ces sociétés locales à remplir de telles fonctions ainsi que leur sécurité et stabilité financière en se procurant des rapports bancaires, en se renseignant auprès d'associations commerciales locales, en visitant la société elle-même et en faisant appel à toute autre personne pouvant fournir des renseignements utiles à la société canadienne;
- rassembler et classer les renseignements ci-dessus aux fins de la tenue à jour du répertoire des importateurs de la mission;