
VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE TERRITOIRE DE CHICAGO

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Même si une lettre vaut mieux que rien, elle ne pique pas tellement la curiosité des gens d'affaires américains: ils veulent voir à qui ils ont affaire et avec qui ils font affaire.

Services offerts par le délégué commercial

La division commerciale du consulat général du Canada établit 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 général est ouvert de 8h30 à 17h, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre première tournée commerciale dans le territoire de Chicago, prenez soin de prévenir le consulat général bien avant votre arrivée. Informez le personnel du but de votre visite et faites-lui parvenir plusieurs feuillets publicitaires sur vos produits. Vous lui 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.