

Pour une collaboration efficace avec les délégations commerciales

Lorsque vous vous mettez en rapport avec des délégations commerciales du Canada à l'étranger, indiquez dans vos lettres et télex toutes les informations nécessaires pour permettre aux délégués commerciaux de comprendre clairement de quel genre d'aide vous avez besoin. Nous recommandons aux entreprises de mettre au point un plan de commercialisation systématique et de concentrer leurs efforts sur une région cible.

La première fois que vous vous mettez en rapport avec un délégué commercial, n'oubliez pas de lui préciser

- vos nom et titre
- le nom et l'adresse de votre entreprise au complet
- votre numéro de téléphone précédé de l'indicatif régional
- votre numéro de télex, avec l'indicatif
- votre numéro de télécopieur
- une description précise de vos produits et comment ils sont utilisés (éviter les abréviations qui pourraient prêter à confusion)
- votre plan de commercialisation (par exemple, ventes directes, contrats de représentation, fabrication autorisée)
- vos marchés cibles
- votre expérience en matière d'exportation; et
- faire parvenir cinq exemplaires de la documentation relative à votre produit (sous pli séparé faisant suite à votre télex ou joints à votre lettre).

Le *Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires* contient la liste de toutes les missions canadiennes à l'étranger. Pour vous le procurer, adressez-vous à Info Export, au numéro 1-800-267-8376.