

Annexe B

Liste de contrôle pour un voyage d'affaires à l'étranger

Il est essentiel de se préparer d'avance pour réussir un voyage d'affaires à l'étranger. Voici donc une liste de contrôle des points que vous aurez à considérer pour que votre premier voyage de prospection à l'étranger soit un succès.

- Si vous comptez vous prévaloir de l'aide offerte au titre du PDME, faites votre demande deux ou trois mois avant la date prévue de votre départ. (Voir Renseignements et aide en matière de financement, à la section Les participants.)
 - Deux ou trois mois avant votre départ, écrivez au délégué commercial à l'ambassade du Canada des pays que vous allez visiter et donnez-lui des renseignements sur votre produit et sur la manière dont vous comptez le mettre en marché. Précisez vos objectifs et vos attentes pour ce premier voyage de prospection. Prévenez le délégué commercial aussitôt que vous aurez arrêté vos plans de voyage.
 - Adressez-vous à une agence de voyage fiable, qui vous aidera à établir un itinéraire, et choisissez celui qui est le plus rapide et le moins cher. Dès que vous aurez approuvé le plan de voyage, demandez à votre agent de confirmer les réservations d'avion et d'hôtel. Reconfirmez-les juste avant votre départ.
-

Deux ou trois mois avant votre départ, écrivez au délégué commercial à l'ambassade du Canada des pays que vous allez visiter.

- Munissez-vous d'une bonne réserve de cartes d'affaires imprimées: en anglais ou en français au recto et, si possible, dans la langue du pays hôte au verso. Remettez-en une à chacune des personnes que vous rencontrerez, en échange de la leur.
 - Munissez-vous de papier à en-tête, de brochures de vente, de documents publicitaires et de photographies de votre produit. Il serait commode d'avoir un petit dictaphone ou un magnétophone pour enregistrer les détails des réunions, les résultats, ce qui a été convenu et les engagements pris au cours des réunions.
-

De petits souvenirs — en relation avec votre produit — ou un souvenir du Canada sont toujours bien accueillis.

- Apportez une liste de prix c.a.f. de tous vos produits, pour chaque pays que vous comptez visiter, et une liste des départs de navires des principaux ports canadiens à destination de ces pays.