

Les promotions dans les restaurants sont très utiles pour attirer l'attention de la clientèle aisée des restaurants sur la cuisine et les aliments canadiens. Les hôtels participants ainsi que les distributeurs et représentants locaux des produits canadiens bénéficient en même temps d'un surcroît de publicité. D'autre part, les hôtels ont l'occasion de faire des promotions sur des thèmes originaux. Dans la plupart des cas, ces promotions s'accompagnent de publicité dans les médias.

Formation à l'exportation

Description: La formation à l'exportation peut se faire au moyen de conférences ou de colloques destinés à donner des informations concrètes sur les techniques de l'exportation. Les colloques sont généralement menés par des délégués ou agents commerciaux des Missions canadiennes à l'étranger, lesquels peuvent également se mettre à la disposition d'hommes d'affaires de diverses régions du pays, à titre individuel, pour répondre à leurs questions. Mentionnons par exemple Carrefour Export, le Mois des exportations canadiennes, et la conférence "Face à face" à laquelle ont participé des exportateurs dans le cadre de Food Pacific 86. L'objectif de ces activités est de donner aux exportateurs virtuels des informations concrètes sur la manière dont il faut s'y prendre pour exporter dans un pays donné. Elles sont généralement menées en collaboration avec des organisations telles que l'Association canadienne d'exportation ou la Chambre de commerce.

Parmi les autres services éducatifs existant dans ce domaine, mentionnons les conférences consacrées à des problèmes d'infrastructure, par exemple de transport, qui permettent aux spécialistes d'un secteur donné de fournir aux exportateurs des informations spécifiques sur divers aspects de l'exportation, tels que le crédit, le transport, etc.

Évaluation: La formation à l'exportation est très utile pour aider les exportateurs à planifier leur percée sur un nouveau marché. Elles permettent aux agents commerciaux d'établir des contacts directs avec les exportateurs. Il est important que les agents commerciaux assurent le suivi des premiers contacts, car ceux-ci ne peuvent généralement durer que de 20 à 30 minutes, étant donné le nombre de demandeurs. Les exportateurs se disent généralement très satisfaits de ces conférences. En ce qui concerne les agents commerciaux, ils en tirent également profit car les contacts directs qu'ils établissent avec les exportateurs leur permettent de mieux connaître les produits de ces derniers.

Les conférences consacrées aux problèmes de crédit, de transport ou autres constituent une excellente méthode pour donner aux exportateurs l'accès à divers types de spécialistes. Les coûts sont généralement minimes pour les exportateurs, étant donné les connaissances et informations qu'ils peuvent en retirer.

Organismes d'expansion du commerce

Description: Ces organismes offrent des programmes de formation poussée à l'intention du personnel d'outre-mer des agences d'achat, des gouvernements, etc. Le plus