

renseignements suivants : 1) le nom de leur agent, et 2) le succès qu'ils obtiennent à l'intérieur du marché local.

**Matériel audio-visuel.** Certains bureaux de commerce disposent des installations nécessaires pour utiliser les outils de vente nord-américains (par exemple les magnétoscopes) dans des régions où les standards électriques ou de télévision sont différents.

Il est donc important de s'assurer que les cassettes vidéos de promotion sont converties aux standards de télévision locaux. Le bureau de commerce sera peut-être en mesure de mettre à votre disposition un système correspondant aux standards nord-américains.

**Bureau dans les centre-ville.** La majorité des bureaux de commerce sont situés à des points centraux et sont dotés de grandes salles de conférence ou de salles servant pour diverses fonctions, dont des présentations de vente des réunions, des conférences de presse, etc.

**Bulletin commercial.** Les bureaux de commerce canadiens en Australie publient un bulletin intitulé *Canadian Commercial Newsletter* qui est distribué à 10 000 lecteurs australiens. Il sont à la recherche de nouvelles canadiennes, d'anecdotes intéressantes liées à la vente et de communiqués de presse sur de nouveaux produits. Le bulletin comprend également une section de petites annonces où les sociétés à la recherche d'agents et de distributeurs peuvent mettre une annonce. Cette formule a fait ses preuves.

**Foires commerciales.** Les bureaux de commerce tiennent généralement une liste de toutes les principales foires commerciales tenues à l'intérieur de leur territoire. Il est souvent judicieux de faire coïncider une première visite avec une importante exposition commerciale, ce qui vous permettra d'évaluer qui sont les concurrents pour votre produit, de rencontrer des personnes œuvrant dans les mêmes domaines que le vôtre et de rencontrer les principaux représentants de la presse commerciale.

**Presse commerciale.** Les bureaux de commerce peuvent fournir à l'exportateur le nom des personnes clés de la presse commerciale couvrant son marché à qui il serait bon d'envoyer des communiqués ainsi que la documentation publicitaire sur le produit à exporter pour qu'il l'analyse. Une analyse de produit dans la presse locale est