

conséquent, ils ont la grave responsabilité de protéger la réputation du Canada et de ses représentants. La ponctualité est une vertu appréciée en affaires; nos bureaux sont à la disposition des entrepreneurs canadiens qui désirent annuler un rendez-vous.

Une lettre de remerciements après une visite organisée par le consulat ou l'ambassade auprès d'un éventuel distributeur, est des plus utiles car cette courtoisie sert aussi à résumer les discussions qui ont eu lieu durant la visite. Une copie de la lettre permet à notre délégué commercial d'évaluer le contact et les résultats obtenus.

Quelques conseils

Tout bien considéré, personne ne peut réussir en affaires si l'entrepreneur est incapable de convaincre le client que sa compagnie est sérieuse et digne de confiance. Seuls une présence assidue et un suivi méticuleux par correspondance ou en personne peuvent accomplir ce fait. Si, lors d'un voyage dans la région, l'entrepreneur informe son courtier qu'il lui rendra visite, ce geste peu coûteux mettra en valeur la crédibilité de sa compagnie, rassurera le distributeur et lui permettra de résoudre les petits accrocs avant qu'ils ne deviennent sérieux.

Nos délégués commerciaux sont les amis, les confidants et les conseillers des entrepreneurs. Toute information qui leur est transmise est absolument confidentielle et traitée comme telle.

La liste de contrôle des exportateurs à l'usage des sections commerciales des missions canadiennes à l'étranger

N.B.: Cette liste résume l'information que les exportateurs doivent fournir à nos délégués commerciaux pour ouvrir des débouchés sur les marchés étrangers. La liste complétée doit être envoyée à la section commerciale de la mission affectée à la région-cible et constituera un document essentiel au dossier de l'exportateur.

COMPAGNIE:
RUE:
VILLE:

PROVINCE:
CODE POSTAL:
N° TÉLÉPHONE:
N° TÉLÉCOPIEUR:
N° COURRIER ÉLECTRONIQUE:
N° TÉLEX:
ANSWERBACK:
NOM DU PRÉSIDENT:
CONTACT DIRECTION EXPORTATION:
PROFIL DE LA COMPAGNIE:
DATE DE LA FORMATION DE LA SOCIÉTÉ:
NOMBRE D'EMPLOYÉS:
CHIFFRE DE VENTES (optionnel):
CHIFFRE D'EXPORTATION:
PRINCIPAUX CLIENTS CANADIENS:
PRODUITS:

La description du produit

Description détaillée du produit y compris deux ou trois caractéristiques qui sont d'importance primordiale pour assurer la vente du produit sur le marché visé.

L'expérience de la compagnie dans le domaine de l'exportation

Liste des pays où la compagnie exporte déjà qui décrit aussi les succès obtenus. Indication du genre de courtier que l'on recherche.

La méthode de distribution

Description détaillée du système de distribution que l'on entrevoit (un agent? un distributeur? une distribution directe?) qui indique aussi la structure des prix.

Les caractéristiques de l'agent

Description détaillée des caractéristiques que la compagnie recherche particulièrement chez l'agent (sa formation, son expérience etc.).

Les qualités de la compagnie qui sont favorables à la vente

Indiquer cinq ou six caractéristiques qui sont d'un intérêt particulier pour les agents (service, formation etc.).