

V. FRANCE

Observations générales

Bon nombre de Canadiens risquent d'être fort surpris d'apprendre que la France, dont le produit national brut (PNB) est deux fois plus élevé que celui du Canada, est le quatrième plus grand pays industrialisé du monde. Elle est aussi le troisième pays importateur de pétrole, de machines et de matériel de transport, le troisième pays consommateur de viande et acheteur d'automobiles, le deuxième fabricant de produits d'aéronautique.

Devant autant de faits, vous voudrez sans doute vous tailler une place sur ce marché et, à cet égard, il est préférable de vous rendre sur place. Voici donc quelques conseils qui pourront vous être utiles dans votre entreprise.

- Exprimez en termes clairs le but de votre visite aux délégués commerciaux, aux clients éventuels et aux autres personnes intéressées.
- Soyez ponctuel à vos rendez-vous. Les Français sont aussi ponctuels que des horloges et leur premier jugement se fonde sur la ponctualité.
- Soyez prêt à discuter de prix, de quantités et de livraison en termes locaux.
- Portez une attention toute particulière au suivi. L'agent-client éventuel et les délégués commerciaux ont besoin de réponses rapides et complètes pour vous assurer leur collaboration.

Le voyage d'affaires

Préparation. Les visiteurs peuvent être admis en France sans visa.

Les facteurs suivants doivent être pris en considération :

- les saisons (le cas échéant);
- les congés. Le mois d'août doit être assurément éliminé, car c'est à cette période que les Français prennent leurs vacances. Autrement, il faut absolument avoir pris rendez-vous.