
VII. VOTRE VISITE D'AFFAIRES À À NEW YORK

La lettre la mieux tournée ne vaut pas la visite personnelle; et le New Yorkais, en homme d'affaires averti, préfère les entretiens et jauger ses fournisseurs d'un coup d'oeil.

Services du délégué commercial

La division commerciale du Consulat général du Canada, à New York, est en mesure de servir d'intermédiaire entre l'industriel ou l'homme d'affaires canadien et son homologue américain. Elle recherche activement dans le secteur sous sa juridiction des débouchés commerciaux pour les produits canadiens et transmet divers renseignements aux entreprises qui s'y intéressent ou qui ont la compétence nécessaire. Elle prépare les rencontres entre acheteurs éventuels et vendeurs et, au besoin, joue le rôle de conseiller commercial pour l'une ou l'autre des parties. Elle s'occupe au nom des entreprises, agents, concessionnaires ou autres intermédiaires canadiens recommandés, de sondages à une échelle raisonnable du marché américain. Le Consulat général du Canada à New York met la salle Canada à la disposition des exportateurs pour l'étalage ou la démonstration de leurs produits. Le Consulat général est ouvert de 9 h à 16 h 30, du lundi au vendredi.

Informez et consultez le délégué commercial

Lorsque vous vous préparez pour votre première visite d'affaires à New York, informez-en la Division commerciale du Consulat général longtemps à l'avance. Indiquez le but de votre visite et expédiez quelques brochures publicitaires sur le produit en question, tout en ayant soin de calculer le prix c.a.f. (coût, assurance, fret) d'une partie au moins de vos produits, et dresser une liste de vos relations d'affaires dans la région.