
VI. VOYAGES D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DU MOYEN-ATLANTIQUE

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Même si une lettre vaut mieux que rien, elle n'excite pas tellement la curiosité de l'homme d'affaires américain. En trois mots, il veut voir.

Services offerts par le délégué commercial

La division commerciale du Consulat général du Canada, à Philadelphie, jouit d'une organisation qui lui permet d'établir la liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement les débouchés pour le Canada dans le territoire qu'elle dessert et les transmet aux sociétés qu'elle croit intéressées et en mesure d'y répondre. Elle organise des rencontres entre acheteurs et vendeurs possibles et leur fournit des conseils utiles. Elle effectue des études de marché d'envergure raisonnable à l'intention des sociétés, représentants, distributeurs ou autres débouchés recommandés du Canada. La salle de réception du Consulat peut servir à des expositions de produits ou à des démonstrations sur place. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre première tournée commerciale à Philadelphie, prenez soin de prévenir le Consulat général bien avant votre arrivée. Informez le personnel du but de votre visite et faites-lui parvenir plusieurs feuillets publicitaires sur vos produits. Vous leur rendrez service si vous calculez les prix c.a.f. d'une partie au moins de votre gamme de produits. Vous devriez inclure également la liste des contacts déjà établis auprès des hommes d'affaires de la région.

Grâce à ces renseignements, le personnel de la mission se fera un plaisir de vous dresser un itinéraire provisoire et de prendre, en votre nom, des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée. Vu le nombre