

VII. RECOMMANDATIONS

1. Les fournisseurs canadiens devraient étudier attentivement le présent rapport et les exigences requises en vue de s'infiltrer avec succès sur les marchés cibles. Chaque entreprise doit évaluer ses chances de succès avec le plus grand réalisme, et seul un nombre très restreint d'entre elles devrait aller plus avant.
2. Ce "nombre très restreint" devrait se doter d'installations de CAO/FAO et voir au recyclage de son personnel, si ce n'est pas déjà fait.
3. Un programme de vente et de commercialisation d'une durée de trois ans devrait être mis au point et endossé par la haute direction. Le point central de ce programme devrait être la sélection d'industries et d'États cibles ainsi que d'un personnel de vente dévoué, établi aux États-Unis (au moins un vendeur). La première tâche de ce personnel devait être une étude des clients possibles (la liste fournie à l'annexe B est un point de départ). Les premières entrevues avec les fabricants de produits finis cibles devraient aussi permettre de connaître le nom de leurs principaux fournisseurs de composants, lesquels peuvent occuper une place importante dans le marché des outils, des matrices, des montages et des moules. Un programme de visites doit alors être mis sur pied et suivi à la lettre. Des ajustements s'avèreront toutefois, à l'usage, indispensables. Un trop grand nombre d'industries cibles empêchent en effet un fournisseur éventuel d'acquérir les connaissances, la compréhension et le vocabulaire nécessaires en vue de faire concurrence aux fournisseurs existants.
4. Le premier objectif à atteindre devrait être de placer l'entreprise sur la liste des soumissionnaires approuvés. Ceci nécessitera :
 - o De nombreuses visites
 - o Des contacts avec des représentants d'un grand nombre de services (par exemple, l'ingénierie, les achats, la fabrication, le contrôle de la qualité etc.)
 - o La présentation de documents vidéos et l'organisation de visites guidées visant à démontrer les capacités du fabricant
 - o La préparation d'échantillons