

votre industrie? Quels concurrents (pays? sociétés?) représentent-ils déjà? Nommez, le plus tôt possible, le ou les représentants choisis parce que de nombreux pays protègent légalement toute entente (même verbale) de représentation - et des changements ultérieurs peuvent coûter cher. Essayez de vous protéger autant que possible, par exemple, en nommant un ou des représentants pour une période d'essai définie (un an?) pendant laquelle le représentant devra rencontrer certains objectifs faute de quoi il pourra être remplacé.

Devriez-vous constituer un inventaire local? Quels devraient être le volume et la fréquence de vos expéditions? Vous devez vous renseigner sur la qualité et le coût du transport international et du transport intérieur, à partir du port d'entrée, ainsi que sur les possibilités de négocier le prix des produits pour des expéditions répétées. Si vous n'avez pas suffisamment de connaissances à ce sujet, des transitaires peuvent vous aider. (On peut obtenir un répertoire des transitaires auprès d'ISTC [RADAR], en téléphonant au 1-613-954-5460.)

Dans vos discussions initiales avec des représentants potentiels, il vous incombe de déterminer avec précision la gamme de leurs intérêts actuels ainsi que les possibilités de conflit qui pourraient exister entre vos produits et leur allégeance à d'autres fournisseurs.