

Informé le délégué commercial

Les délégués commerciaux cherchent à offrir des services professionnels et coordonnés à leurs contacts locaux. Pour y arriver, ils ont besoin des copies de la correspondance échangée avec les agents locaux. Il leur faut également savoir s'ils arrivent ou n'arrivent pas à établir un mécanisme de distribution, ce qui les aide à mettre leur liste d'agents à jour et à recommander toute entreprise potentielle à votre distributeur. Il leur est également utile de savoir si leur travail a donné quelque chose.

Réputation

En tant que représentants officiels du Canada, les agents commerciaux ont souvent accès très facilement à des dirigeants de sociétés et à des hauts fonctionnaires du gouvernement. Cet accès est fonction de leur capacité à offrir des services professionnels pour répondre aux besoins de ces groupes. Lorsque l'exportateur entre en communication avec des personnes qu'ils lui ont référées, il importe de tenir les agents commerciaux au courant de la qualité de ces contacts et des résultats obtenus. Il est également important pour eux que l'exportateur fasse preuve de ponctualité. Si un rendez-vous devait être annulé parce qu'il ne peut s'y rendre, l'exportateur ne doit pas hésiter à faire appel à ses services pour cette tâche.

Échantillons

Bien que la loi australienne sur les douanes contienne des dispositions permettant l'entrée d'échantillons commerciaux non soumis à des droits douaniers, ces dispositions tendent à être restrictives et peuvent occasionner des retards au point d'entrée. La seule utilité de ces échantillons, de valeur négligeable, doit être de produire des ventes. Ils doivent être envoyés par l'exportateur ou son agent en Australie et être normalement fournis gratuitement. En général, ce type d'entrée d'échantillons n'est utile que dans les cas d'échantillons de faible valeur comme les petits articles de quincaillerie, dont on aura disposé un échantillon de chacun sur un tableau de présentation.

Lorsque l'on juge que la valeur des échantillons est assez importante, il est possible d'appliquer un régime de franchise douanière à condition que leur valeur soit nulle lorsqu'ils sont fournis. Par exemple, il serait possible de permettre l'entrée en franchise de chaussures que l'on considère comme ayant une valeur commerciale, à condition de les perforer d'un trou.