

Choisir un agent commercial aux États-Unis : treize étapes

ÉTAPE 1

Préparez un plan de commercialisation à long terme pour l'entreprise et sélectionnez les produits qui seront lancés aux États-Unis. Notez les détails comme le prix rendu du produit, après versement des droits éventuels, des frais de courtage et de douane, de l'assurance, etc. (Voir annexe 2)

ÉTAPE 2

Sondez le marché américain pour vous familiariser avec les règlements du gouvernement fédéral et des États ainsi qu'avec les conditions qui régissent l'entrée et la vente du produit en question. Vérifiez si le produit répond aux normes établies. (Voir chapitre 1)

ÉTAPE 3

Identifiez les territoires les plus propices pour le lancement du produit aux États-Unis. Envisagez divers facteurs comme leur proximité par rapport à l'usine et la concurrence. (Voir chapitre 2)

ÉTAPE 4

Préparez une présentation type qui précisera le prix rendu et les conditions de livraison et comprendra des échantillons, s'il y a lieu. (Voir chapitre 2)

ÉTAPE 5

Écrivez au consulat général du Canada pour les territoires américains choisis afin de lui indiquer vos projets. Joignez les résultats de l'étape 4 à la documentation. Les délégués commerciaux peuvent vous prodiguer une foule de conseils relatifs à la situation du marché sur leur territoire. Ainsi, on pourra recueillir des conseils généraux et le nom d'agents spécialisés dans la vente de produits aux types de clients que vous envisagez. (Voir annexe 6 et chapitre 3)

ÉTAPE 6

Écrivez aux agents commerciaux sélectionnés en leur indiquant clairement ce que vous recherchez sur le plan de la représentation. (Voir chapitre 3)

ÉTAPE 7

Rendez vous sur place pour vous faire directement une idée de la concurrence. Signalez vos intentions au consulat canadien à l'avance pour obtenir un rendez-vous qui ne perturbera pas votre itinéraire. Les délégués commerciaux connaissent beaucoup d'agents commerciaux et de représentants de leur territoire. (Voir chapitre 4)

ÉTAPE 8

Analysez les renseignements que vous avez rassemblés durant le voyage. Faut-il modifier la stratégie de mise en marché? (Voir chapitre 4)

ÉTAPE 9

Dressez une liste sommaire des agents commerciaux à interroger. (Voir chapitre 3)

ÉTAPE 10

Ne contactez que les agences qui, selon vous, présentent de bonnes possibilités. Prenez des dispositions pour qu'un ou deux vendeurs de l'agence visitent vos installations et vos bureaux. (Voir chapitre 4)

ÉTAPE 11

Retenez les services d'un conseiller juridique. (Voir chapitre 6)

ÉTAPE 12

Négociez les conditions du contrat avec l'agent choisi. (Voir chapitre 6)

ÉTAPE 13

Restez constamment en contact avec votre agent. Aidez-le à exploiter le nouveau territoire. Insistez sur des relations fréquentes et continues en vue de résoudre les problèmes qui pourraient se dresser entre vous ou que pourraient connaître vos clients américains. (Voir chapitre 7)