

Table des matières

Introduction	2	Chapitre 7	
Choisir un agent commercial aux États-Unis : treize étapes	3	Communiquer : une constante nécessité	29
Partie 1		Le point de départ	29
Les relations entre le fabricant et son agent : vue d'ensemble	5	Période de rodage	29
Chapitre 1		Jouer franc-jeu	30
Des décisions, toujours des décisions . . .	7	Évaluation de l'agent	30
Les entreprises canadiennes ont-elles besoin d'un représentant aux États-Unis?	7	Et ensuite?	31
Agents, courtiers, distributeurs . . . où est la différence?	7	Le mot de la fin	31
Analyser ses besoins commerciaux	8	Partie II	
Autres décisions de gestion	8	Annexes	33
Chapitre 2		Annexe 1	
Qu'est-ce que l'agent retirera de l'entreprise?	11	Secteurs de mise en marché typiques	35
Montrer de quoi l'on est capable	11	Annexe 2	
Services internes et soutien publicitaire	12	Exporter aux États-Unis : calcul du coût des produits	36
Capacité de réaction du fournisseur	13	Annexe 3	
Chapitre 3		Commission des vendeurs d'après le sondage effectué en 1987	38
Identification des agents commerciaux	15	Annexe 4	
Nature des agences commerciales américaines	15	Directives sur la préparation d'une entente entre un fabricant/fournisseur et une agence commerciale	41
Sources d'information sur les agents commerciaux	15	Annexe 5	
Prise de contact initiale	17	L'agence commerciale de 1987 : portrait-robot	44
Raccourcir la liste	17	Annexe 6	
Chapitre 4		Contacts commerciaux du gouvernement canadien aux États-Unis	49
L'entrevue	19	Annexe 7	
Choix d'une date	19	Contacts commerciaux dans les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale	51
En quoi le consulat canadien peut-il vous aider?	19	Annexe 8	
Première visite commerciale	19	Bureaux de l'expansion du commerce des gouvernements provinciaux au Canada	53
Êtes-vous prêt à être interrogé?	20	Annexe 9	
Entrevue des agents potentiels	21	Sources d'information sur les agents commerciaux, par secteur industriel	54
Chapitre 5		Annexe 10	
Choix du représentant idéal	23	Associations nationales d'agents commerciaux aux États-Unis	58
Après l'entrevue	23	Annexe 11	
Visite de l'établissement	23	Documentation	59
Chapitre 6			
Le contrat	25		
Les négociations	25		
Utilité d'un avocat	26		
Type de contrat	27		