

---

secteur, car vous pourrez vous y renseigner sur les pratiques commerciales, les préférences en matière d'emballage, etc.

On recommande également à l'exportateur d'informer l'ambassade ou le haut-commissariat du Canada de sa visite prochaine, afin que les préposés de la section commerciale puissent l'aider à fixer les derniers détails, par exemple l'heure et le lieu de l'entrevue. Les ambassades peuvent souvent mettre une salle à votre disposition ou vous permettre de présenter chez elles vos produits ou votre documentation publicitaire.

Lors de votre visite, vous pourrez vérifier l'exactitude des renseignements que l'on vous aura donnés, poursuivre vos recherches sur des aspects qui n'ont pas été relevés dans votre correspondance préalable et obtenir des précisions à l'égard des éléments de votre premier questionnaire pour lesquels vous n'aurez pas reçu de réponse satisfaisante. La relation personnelle qui s'établira entre vous-même et le représentant ou distributeur vous en dira long sur le succès et la durabilité de vos liens futurs. La clé d'une collaboration commerciale réussie — surtout si les partenaires sont très éloignés — réside dans la capacité de chaque partie à communiquer efficacement et à tenir son rôle tout en demeurant partie d'une équipe.

Bien que l'on puisse rarement retenir les services d'un représentant ou d'un distributeur dès la première rencontre, il est préférable que cette entrevue, en raison du coût élevé des déplacements, soit confiée à une personne habilitée à autoriser la nomination définitive. Le fait de tenir l'entrevue dans les lieux mêmes de l'entreprise du représentant ou du distributeur vous permettra de vous renseigner directement sur ses méthodes d'exploitation.

Afin d'être en mesure d'évaluer objectivement les résultats de l'entrevue, il est préférable de poser les mêmes questions à chaque candidat. Faites en sorte que vos questions soient brèves et exprimez-les de telle sorte que votre interlocuteur ne puisse deviner la réponse attendue. Portez attention aux réactions du représentant ou du distributeur et notez s'il cherche à dissimuler ou à exagérer les capacités de son entreprise.

Voici quelques autres indications qui vous aideront à préparer les questions à poser lors de l'entrevue. Attardez-vous particulièrement à celles qui ont directement trait à la rentabilité possible de vos produits et à l'aptitude du représentant ou du distributeur à agir efficacement pour votre compte.