

## À faire et à éviter

### **Se limiter à un marché à la fois**

Bon nombre de sociétés canadiennes inscrivent dans leur ordinateur les noms et adresses des bureaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada du monde entier et leur font parvenir leurs demandes de renseignements sur les exportations. Il s'agit là d'une perte de temps pour le délégué commercial et pour l'exportateur, puisqu'il est peu probable que ce dernier sera en mesure de suivre toutes les pistes. Il est donc conseillé de travailler dans une région à la fois et d'attendre d'avoir mis au point son processus de distribution avant de s'attaquer à une autre région.

### **Envoyer suffisamment de documentation sur le produit**

Le délégué commercial aura besoin d'une quantité limitée (cinq exemplaires) de la documentation sur le produit pour effectuer une étude initiale du marché, ainsi qu'un nombre plus important d'exemplaires pour fixer des rendez-vous pendant le séjour de l'exportateur. Par conséquent, il est important de joindre suffisamment de documentation sur le produit à la première lettre afin que toutes les sociétés susceptibles d'être intéressées puissent en obtenir un exemplaire.

### **Prévoir les obstacles à la vente et les contourner**

- Avoir en sa possession une liste des prix locaux pour le produit. Les calculs des coûts effectués à l'avance aident toujours le client à déterminer jusqu'à quel point il est intéressé.
- Avoir les directives des douanes pour le produit avant sa visite.
- Joindre des articles de presse et d'autres références crédibles pour aider les clients à évaluer rapidement les qualités marchandes des produits.
- S'assurer que les produits sont conformes aux normes locales en ce qui a trait au courant, à la télévision, à la sécurité, etc.

### **Des communications rapides favorisent une réponse rapide**

Une lettre acheminée par avion en Australie prend jusqu'à 14 jours pour se rendre à destination. Si quatre lettres doivent être échangées pour obtenir les renseignements