

LES AGENTS, LES DISTRIBUTEURS ET LES FOURNISSEURS

- Une fois que l'entreprise a réussi quelques ventes à l'exportation, elle est prête à aborder l'exportation de façon proactive. Elle ne se contente dès lors plus d'accepter les commandes reçues, mais commence à s'efforcer activement de réaliser des ventes à l'étranger. La plupart des entreprises arrivant sur un marché étranger pour la première fois se fieront aux agents et aux distributeurs locaux. Voici une liste de vérification qui peut servir pour évaluer le type d'agents, de distributeurs ou de fournisseurs qu'une entreprise pourrait vouloir engager sur le marché cible.
- Qui sont les meilleurs agents, les meilleurs distributeurs ou les meilleurs fournisseurs sur le marché cible?
- Quelle couverture font-ils du marché?
- Quelles gammes et quels produits offrent-ils? S'agit-il de produits complémentaires ou concurrentiels aux vôtres?
- Qui sont leurs clients?
- Quelle expérience et quelle relation ont-ils avec leurs clients?
- De quoi votre entreprise a-t-elle besoin sur le marché cible?
 - D'installations physiques pour l'entreposage, par exemple :
 - de services d'expédition et de livraison;
 - de services de vente;
 - de promotion et de commercialisation;
 - de service après-vente et de soutien des produits; ou
 - d'autres services?
- Quel type de personnel et de capacités ont-ils?
- Que peuvent-ils vous offrir?
 - Des installations;
 - des services d'expédition et de livraison;
 - des services de vente;
 - des services de promotion et de commercialisation;
 - des services après-vente et de soutien du produit; ou
 - d'autres services?
- Quelles sont leurs compétences? Comment le savez-vous?
- Sont-ils prêts à recevoir une formation? Pouvez-vous apprendre les uns des autres?
- Dans quelle mesure peuvent-ils recueillir de l'information?
- Quel est leur niveau de sophistication technologique? Quelle utilisation font-ils de la technologie?
- Sont-ils capables d'assurer le soutien après-vente et le service à la clientèle?
- Pouvez-vous obtenir des références fiables? Pouvez-vous avoir confiance en eux?
- Y a-t-il des choses que votre entreprise peut faire pour améliorer leur fonctionnement comme de leur fournir une nouvelle technologie ou de leur assurer une formation?