

- passez au moins une semaine dans la localité que vous aurez choisie pour évaluer les tendances de la mode, les prix, la concurrence; renseignez-vous sur ce qui se vend et ce qui ne se vend pas, et pour quelles raisons (regardez les vêtements dans les magasins, parlez aux commis et mêlez-vous aux gens à qui vous destinez vos vêtements);
- assistez, comme spectateur, à une foire commerciale du vêtement dans la région choisie, pour voir quels sont les méthodes de vente et le matériel promotionnel les plus efficaces de même que les meilleurs agents et les plus importants acheteurs;
- comparez votre gamme de produits vestimentaires avec celles qu'on trouve déjà sur place; notez ce pour quoi vos produits se vendraient bien et ce que vous pourriez changer, adapter ou améliorer. Faites preuve d'imagination.

La stratégie commerciale

Votre plan de mise en marché est la carte qui vous permettra d'augmenter votre volume de ventes et vos profits et de bien utiliser vos ressources et votre personnel. Préparez-le soigneusement.

Le marché américain n'est pas facile à percer, et vous devrez faire preuve de beaucoup d'endurance. Mieux vous serez préparé, plus vous aurez de chances de vous y tailler une place. Bien connaître le marché cible est essentiel. Pour établir votre stratégie

commerciale, commencez d'abord par recueillir des renseignements.

- Faites la liste de ce que vous attendez du marché américain, en termes de clients, de fournisseurs, d'employés, de créanciers, etc.
- Analysez le rendement de votre entreprise, la conjoncture économique, l'état des affaires en général et les prévisions sur le commerce du vêtement.
- Demandez-vous quelles sont les forces et les faiblesses de votre entreprise. Évaluez ses compétences en gestion, ses méthodes de commercialisation, son intuition dans le domaine de la mode, la qualité de ses produits, ses moyens d'obtenir des matières premières et sa capacité de soutenir la concurrence. Soyez réaliste.
- Évaluez les données que vous aurez recueillies pendant votre séjour dans la région (voir *Les préparatifs*). Quel genre de vêtements pour hommes, pour femmes et pour enfants y achète-t-on, quel genre de vêtements d'extérieur, de tenues de soirée, de vêtements de sport ou de détente, d'accessoires? Quels sont les styles et les articles en vogue et dans quelles catégories de prix? Y a-t-il des exigences particulières en matière d'étiquetage et de peinture aux États-Unis? Et ainsi de suite. Renseignez-vous sur ce que font vos concurrents et sur les détaillants les mieux placés pour vendre votre marchandise.