
Le soutien et la formation

Une association commerciale réussie se fonde sur la confiance mutuelle et la collaboration, que renforce une communication ouverte et franche. Les exportateurs et leurs représentants, que séparent à la fois les distances et les différences culturelles et linguistiques, doivent se doter de moyens de communication efficaces.

Voici quelques suggestions qui vous aideront à garder ouvertes vos voies de communication et à raffermir vos liens avec un représentant ou un distributeur étranger.

Les relations publiques

Informez votre clientèle actuelle et éventuelle de votre nouvelle association. Faites de même pour les autres entreprises de votre secteur, si vous croyez y voir votre intérêt. Vous pouvez utiliser l'un ou l'autre des moyens suivants :

- Rédaction d'articles et de communiqués pour la presse locale et régionale et pour les bulletins commerciaux nationaux.
- Envoi d'une lettre aux clients actuels et éventuels de votre représentant ou distributeur, pour les informer de vos nouveaux produits; vous pouvez joindre un catalogue ou autre document publicitaire.
- Visite, lors de votre prochain séjour dans le pays visé, des clients importants qui sont susceptibles de passer une grosse commande à votre représentant.

Les bulletins d'information

Gardez votre représentant ou distributeur bien informé en faisant paraître à intervalles réguliers des circulaires qui l'informent des nouveaux développements et de vos projets d'avenir. Vous avez le choix entre l'imprimé, dont l'apparence est toujours plus attrayante, et le message télécopié, qui a l'avantage d'être livré plus rapidement; toutefois, assurez-vous de consacrer le temps nécessaire pour imaginer un mode de communication susceptible de fournir une information complète, qu'il s'agisse des nominations récentes, des produits inédits, des modifications de prix ou de renseignements concernant le personnel à l'étranger ou les