

- Établissez votre cote de crédit aux États-Unis.
- Prenez rendez-vous avec le délégué commercial du gouvernement du Canada dans la région choisie, pour discuter de votre plan de mise en marché; demandez-lui conseil sur le choix des représentants et des détaillants, les salles de montre et la stratégie de stimulation de la vente.
- Soyez présent : demandez un numéro 800, nommez un représentant ou même, si c'est possible, ouvrez un bureau de vente ou une salle de montre.

Avec ce genre de plan de mise en marché, vous aurez plus de chances de vendre vos produits aux États-Unis.

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 conjonc-

ture 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 y achète-t-on, et dans quelles catégories de prix? Y a-t-il des exigences particulières en matière d'étiquetage et de pointure aux États-Unis? Renseignez-vous sur ce que font vos concurrents.
- Déterminez vos objectifs de vente. Fixez vos prix (en tenant compte du profit et de tous les frais jusqu'à destination), et faites la liste des détaillants (grands magasins à succursales, regroupement de marchands indépendants, magasins spécialisés, boutiques) susceptibles de vendre votre marchandise.
- Calculez les sommes nécessaires pour les dépenses d'investissement, les salles de montre, le bureau de ventes, les représentants, la publicité, les foires commerciales et le personnel de votre « mission américaine ».
- Fixez-vous un délai minimum et un délai maximum pour réaliser vos objectifs.
- Ne prévoyez une campagne intense de publicité qu'après avoir établi votre présence sur le marché: