

-
- possibilités en matière de service après-vente, s'il y a lieu; et
 - nom et adresse des références données au chapitre du crédit.

Les réponses données à ces questions permettront à l'exportateur d'élaguer sa liste de représentants potentiels; il préparera ensuite des questions plus détaillées, qu'il posera lors de la seconde étape du processus de sélection et parmi lesquelles devraient figurer les suivantes :

- nom, âge, formation académique et expérience pratique des cadres supérieurs et du personnel de vente;
- roulement moyen des stocks, selon les produits;
- ampleur moyenne des commandes;
- nombre de visites effectuées chaque mois par un vendeur;
- nombre de visites rendues au client chaque année;
- possibilités du produit dans le marché visé;
- modalités et coût de promotion;
- superficie d'entreposage actuelle;
- dispositions relatives au transport; et
- nom des associations professionnelles dont l'entreprise est membre.

L'entrevue

Quand vous aurez dressé une liste abrégée de représentants potentiels, la prochaine étape sera de vous rendre personnellement dans le pays visé, non sans avoir au préalable vérifié les références commerciales et bancaires données par les candidats. Cette opération vous épargnera temps et argent, car elle vous évitera d'avoir à rencontrer des intermédiaires avec lesquels vous partagez peu d'intérêts commerciaux communs. Il est préférable de se rendre dans le pays visé plusieurs jours avant l'entrevue et de prendre le temps d'étudier le marché et les conditions locales du commerce. Si votre visite coïncide avec la tenue d'une foire commerciale, il vous sera peut-être utile d'y assister, même si elle ne relève pas de votre