

PRÉVOYEZ LES OBSTACLES AU COMMERCE ET APPRENEZ À LES SURMONTER

- Déterminez tout d'abord si le produit peut être exporté vers le pays visé en communiquant avec la Direction du contrôle des exportations du MAECI, au (613) 996-2387.
- Faites une liste de prix en monnaie locale pour votre produit.
- Obtenez une décision des Douanes, ou la réglementation de l'importation sur votre produit avant de visiter la région.
- Incluez des revues de presse ou d'autres références dans vos documents d'appoint pour aider les clients à évaluer rapidement les possibilités de commercialisation de votre produit.
- Assurez-vous que votre produit répond aux normes locales d'alimentation électrique, de sûreté, d'étiquetage, etc.

DES COMMUNICATIONS PLUS RAPIDES POUR UNE RÉPONSE PLUS RAPIDE

Les communications par courrier prennent souvent du temps. C'est pourquoi il est essentiel d'envoyer toute l'information nécessaire lors de la première prise de contact : numéros de télécopieur, de téléphone, de télex, de courrier électronique, et d'inclure ces renseignements sur toutes les lettres, en-têtes, brochures et cartes d'affaires.

Le suivi doit toujours être fait par le moyen le plus rapide possible. La plupart des contacts d'affaires – agents, distributeurs ou clients – mesurent le professionnalisme ou le sérieux d'un fournisseur à sa rapidité à donner suite à leurs réponses ou demandes de renseignements. L'utilisation du télécopieur, du téléphone et du courrier aérien contribue grandement à donner une bonne impression.

MENTIONNEZ TOUT CONTACT DÉJÀ ÉTABLI

Bon nombre d'entreprises déjà actives sur les marchés extérieurs envoient des représentants à des foires commerciales tenues à l'étranger ou reçoivent des demandes de renseignements de l'étranger. Si vous avez déjà établi des contacts, veuillez en avvertir le délégué commercial. Même si ces contacts ne sont plus valables, ils peuvent lui fournir un point de départ.