

CHOIX D'UN FOURNISSEUR OU D'UN DISTRIBUTEUR DANS LE MARCHÉ-CIBLE

Qui sont les meilleurs fournisseurs ou distributeurs dans le marché-cible?	
Quelle proportion du marché rejoignent-ils?	
Quelle est leur spécialité et quels sont leurs produits? S'agit-il de produits qui complètent le vôtre ou qui sont en concurrence avec lui?	
Qui sont leurs clients?	
Quelle est leur expérience et quels sont leurs rapports avec la clientèle?	
De quoi avez-vous besoin dans le marché-cible?	Installations fixes (p. ex. entrepôt) Service d'expédition et de livraison Service de vente Service de promotion et de marketing Service après-vente et soutien technique Autres services
Quel genre de personnel ont-ils? Que sont-ils capables de faire?	
Que peuvent-ils vous offrir?	Installations fixes (p. ex. entrepôt) Service d'expédition et de livraison Service de vente Service de promotion et de marketing Service après-vente et soutien technique Autres services
Sont-ils compétents?	
Sont-ils disposés à suivre une formation? Pouvez-vous apprendre les uns des autres?	
Quelles sont leurs capacités en matière de collecte de l'information?	
Quel est leur niveau de développement technologique? Utilisent-ils la technologie?	
Sont-ils en mesure d'offrir le service après-vente et d'assurer un service à la clientèle?	

Source : Outil de planification de vos exportations, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international