
Les autres exportateurs

Votre association professionnelle ou vos collègues canadiens pourront souvent vous donner des renseignements précieux sur l'expérience qu'ils ont acquise dans le marché international; s'il n'existe aucun conflit d'intérêts, ils seront peut-être disposés à vous recommander auprès de leur propre représentant ou distributeur.

L'évaluation du représentant ou du distributeur

Quand vous aurez dressé une liste d'intermédiaires potentiels, il vous restera à vérifier lequel vous convient le mieux. On recommande à l'exportateur, pour faire une première sélection, de préparer un questionnaire dont il expédiera un exemplaire à chaque candidat. D'après les réponses reçues, il sera en mesure de préparer les questions à poser lors des entrevues.

Il est préférable de faire précéder ce premier questionnaire d'une brève description de l'entreprise exportatrice, de ses produits et des objectifs qu'elle vise dans ses activités à l'étranger. Il ne faut pas hésiter à faire suivre votre envoi d'une communication téléphonique, afin de démontrer le sérieux de votre démarche. Le contenu du questionnaire variera évidemment selon le type de produit, mais on devrait y retrouver les éléments suivants :

- genres de produits dont se charge actuellement le représentant ou le distributeur;
- nom des autres entreprises pour lesquelles agit actuellement le représentant ou le distributeur;
- date de fondation de son entreprise;
- évolution de l'entreprise depuis un nombre suffisant d'années;
- fréquence des visites périodiques chez les clients;