

- date de fondation de l'entreprise;
- taille de l'usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- emplacement de l'usine;
- description des installations et méthodes de production;
- description des moyens et méthodes de contrôle de la qualité;
- moyens de transport disponibles;
- chiffre d'affaires annuel approximatif;
- liste de clients représentatifs;
- cote de crédit de l'entreprise.

Avant de vous rendre en visite dans ce territoire, nous vous suggérons d'écrire à la division commerciale du Consulat général du Canada, 1920 First Federal Building, 1001 Woodward Avenue, Detroit, Michigan 48226-1966 pour vous informer des possibilités. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants:

- 1) un résumé de votre expérience antérieure sur ce marché;
- 2) le réseau de distribution que vous avez l'intention d'établir;
- 3) vos prix en dollars américains, f.o.b. à l'usine et, particulièrement, c.a.f. Detroit ou dans un port d'entrée aux États-Unis;
- 4) les délais de livraison prévus à compter de la date de réception d'une commande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission versé au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte accordé au distributeur.

Visites réciproques

De nombreux acheteurs examinent sur place les installations de leurs nouveaux fournisseurs avant de conclure une entente permanente. Si les clients ne se présentent pas spontanément, il est de bonne stratégie commerciale de les inviter.

Relance de la première visite

Plus que leurs homologues canadiens, les acheteurs américains, surtout dans le secteur de l'automobile, s'attendent à des visites fréquentes, voire une visite par quinzaine aux périodes les plus actives de l'année.