

laisser un pourboire supplémentaire représentant de 3 à 10 % de la valeur du service (arrondir la facture de 3 à 10 %, avec un minimum de 5 schillings). Il en est de même pour les taxis. Les concierges d'hôtel s'attendent également à un pourboire pour services spéciaux rendus, par exemple obtenir des billets de théâtre, effectuer des réparations, etc. Les porteurs dans les gares et les aéroports ont un taux fixe; dans les hôtels, le montant est laissé à la discrétion et se compare à la pratique internationale.

Conseils pratiques

Les voyageurs expérimentés apportent un certain nombre de fournitures utiles. Mentionnons notamment :

- du papier portant l'en-tête de leur entreprise;
- un nombre suffisant de cartes de visite (on peut s'en faire imprimer rapidement au besoin, mais cela coûte cher);
- des photos passeport supplémentaires;
- de petits cadeaux portant le nom de l'entreprise.

Visites d'affaires

Il est de la plus haute importance de faire une présentation complète lors de sa première visite d'affaires. La présentation devrait comprendre des brochures, des spécifications, des échantillons, si possible, et toutes les données sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité dont l'acheteur a besoin pour comparer les capacités du vendeur et ses sources d'approvisionnement courantes. Nombre d'acheteurs se tiennent des dossiers à jour sur leurs fournisseurs et on fera une impression favorable si on peut, au moment de la première visite, fournir un résumé comprenant les points suivants :

- le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du vendeur;
- le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du représentant local, le cas échéant;
- la date de fondation de l'entreprise;
- les dimensions de l'usine;
- le nombre d'employés;
- les principaux produits;
- l'emplacement des usines;
- une description des installations et du matériel de production;