

avec le Canada ou avec un nouveau fournisseur canadien. Pour réussir sur le marché américain, les compagnies canadiennes ont tout intérêt :

- à maintenir des relations commerciales permanentes
- à créer une excellente première impression, qui surpasse de loin la pratique admise au Canada
- à offrir des prix concurrentiels, assurer une livraison rapide des marchandises et concurrencer les fournisseurs américains.

Le premier contact

La visite personnelle demeure la meilleure façon d'amorcer des contacts solides. Dans certains cas, mieux vaudra évaluer les possibilités du marché en comparant les prix au départ. Comme les gros acheteurs préfèrent d'ordinaire rencontrer personnellement leurs nouveaux fournisseurs éventuels, mieux vaut reporter le choix d'un agent ou d'un concessionnaire, à une date ultérieure.

Les rendez-vous fixes sont rarement nécessaires; mais il est de bonne politique et à conseiller de s'adresser d'abord au directeur des achats, ou à son équivalent, qui se chargera de vous présenter aux acheteurs compétents. La Division commerciale du Consulat général de New York peut vous faciliter les démarches préliminaires en adressant une lettre en votre nom.

Il importe surtout d'avoir un exposé complet lors de votre première visite. Ceci comporte : documentation, détails techniques, modèles si possible et tous les renseignements relatifs au prix, à la livraison et à la qualité : enfin, tout ce qui intéresse les acheteurs et leur permet de comparer à leurs fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs ont des dossiers bien à jour sur leurs fournisseurs habituels. L'impression créée sera excellente si, à la première visite, vous pouvez fournir à peu de choses près les renseignements ci-après :

- vos noms, adresse et numéro de téléphone
- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local, le cas échéant
- la date de fondation de votre firme
- les dimensions de votre usine
- le nombre d'employés
- vos produits principaux
- l'emplacement des usines
- la description des installations et de l'équipement