

- la description des installations et des méthodes de contrôle de la qualité;
- les moyens de transport;
- le volume approximatif des ventes annuelles;
- les noms de trois clients typiques;
- votre situation financière et votre cote de crédit.

Toutefois, avant de vous rendre dans la région, nous vous conseillons d'écrire à la Division commerciale du Consulat général du Canada, 15 South Fifth Street, Minneapolis, MN 55402, USA, pour obtenir des renseignements préliminaires sur les débouchés que vous pouvez y trouver. Votre lettre devrait contenir l'information suivante :

- 1) un compte rendu de votre expérience sur ce marché;
- 2) le mode de distribution que vous comptez utiliser;
- 3) les prix en valeur f.o.b. à l'usine et aussi en valeur c.a.f. à Minneapolis ou à un autre point d'accès aux États-Unis;
- 4) le délai de livraison fixé au moment de la réception de la commande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission offert au représentant du fabricant ou l'échelle des pourcentages d'escompte établie pour le distributeur.

## Visite des acheteurs

De nombreux services d'achats vérifient sur place les installations de leurs nouveaux fournisseurs avant de conclure une entente permanente. S'ils ne le font pas d'office, les inviter serait de bonne guerre.

## Comment traiter une demande de renseignements

Supposons que vous recevez une demande de renseignements d'une société américaine concernant votre produit. Que ferez-vous alors?

- 1) Lorsque vous recevez la demande,
  - a) vérifiez si l'adresse de la compagnie américaine est exacte (ne jetez par l'enveloppe à moins d'être sûr que l'adresse complète se trouve dans l'entête de la lettre de la compagnie;
  - b) vérifiez la nature de la demande pour être sûr de bien la comprendre;