

Démarches initiales

La meilleure façon de vous présenter est d'effectuer une visite personnelle. Vous pouvez par la suite désigner un représentant ou un distributeur mais, au début, les gros acheteurs veulent faire la connaissance personnelle de leurs fournisseurs.

Il importe de faire une présentation complète de vos produits dès la première visite. Vous devez présenter votre documentation, les spécifications, les échantillons si possible et tous les renseignements sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité dont l'acheteur a besoin pour évaluer vos possibilités et les comparer à celles de ses fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des fiches à jour sur leurs fournisseurs. Le client sera plus impressionné encore si, à la première visite, son fournisseur lui présente un résumé lui donnant les renseignements suivants :

- nom, adresse et numéro de téléphone du fournisseur;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, s'il y a lieu;
- date de fondation de l'entreprise;
- dimensions de l'usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- emplacement de l'usine;
- description des moyens de production et de l'outillage;
- description des moyens et des méthodes de contrôle de la qualité;
- moyens de transport;
- volume approximatif;
- nom de trois clients représentatifs;
- solvabilité.

Nous vous suggérons toutefois, avant de vous rendre sur place, d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 3 Parkway Building, Suite 1310, Philadelphie (Pennsylvanie) 19102, pour obtenir des renseignements préliminaires sur les débouchés qui s'y trouvent. Votre lettre devrait contenir :

- 1) un résumé de votre expérience passée sur ce marché;
- 2) le réseau de distribution que vous désirez utiliser;
- 3) les prix f.o.b. à l'usine mais aussi c.a.f. à Philadelphie ou à un bureau d'entrée américain;