

---

# **Table des matières**

<b>Avant-propos</b>	<b>5</b>
<b>Introduction</b>	<b>6</b>
<b>Qu'est-ce qui distingue un représentant d'un distributeur?</b>	<b>8</b>
Le représentant	8
Le distributeur	9
<b>Comment trouver un représentant ou un distributeur?</b>	<b>9</b>
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada	10
Les banques	10
Les chambres de commerce	11
Les associations industrielles ou commerciales	11
Les foires commerciales	11
Les autres exportateurs	12
<b>L'évaluation du représentant ou du distributeur</b>	<b>12</b>
<b>L'entrevue</b>	<b>13</b>
<b>La négociation du contrat</b>	<b>16</b>
Les éléments essentiels	17
Les problèmes	19
<b>Le soutien et la formation</b>	<b>21</b>
Les relations publiques	21
Les bulletins d'information	21
Le matériel publicitaire	22
Le téléphone, le télex et le télécopieur	22
Comment tirer tous les avantages d'une visite personnelle à l'étranger	22
La visite du représentant ou distributeur	25
Les conférences	25
Les foires commerciales	25
<b>Comment motiver votre représentant ou distributeur</b>	<b>26</b>
Les clauses contractuelles	26
Les bonis	26

---