
transmettiez votre demande par téléphone, par la poste ou par télécopieur, assurez-vous qu'elle est complète et ne demandez que des renseignements disponibles nulle part ailleurs, pour qu'on y accorde toute l'attention voulue.

15. L'attention qui vous est due

Savez-vous quelle information vous recherchez? Nous vous conseillons surtout de poser des questions précises au conseiller commercial. À la question « Quel marché y a-t-il pour...? », un conseiller commercial répondra probablement par une autre question, vous demandant de fournir des détails sur votre entreprise et ses objectifs. Veillez par conséquent à préciser dans votre demande les renseignements que vous recherchez et à mentionner les recherches et études de marché déjà effectuées, votre stratégie d'entrée sur le marché, les renseignements ou détails que vous n'avez pu obtenir. Si vous fournissez une description de votre produit, indiquez au conseiller commercial dans quel but vous l'avez fait et quel usage vous souhaitez qu'il en fasse. Enfin, n'oubliez pas de faire un suivi.

Un récent lauréat du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, une PME qui exporte plus de 90 % de ses produits à l'extérieur de l'Amérique du Nord, se fait un devoir de faire appel aux services d'un conseiller commercial dès que son entreprise envisage de se lancer sur un nouveau marché. Pour lui faciliter la tâche, l'entreprise lui remet une foule de documents. Le fait de le considérer comme un « partenaire » et membre de l'équipe favorise les rapports entre l'entreprise et le conseiller commercial, qui a alors à coeur le succès de l'entreprise. Que fait votre entreprise à cet égard?

16. Le mot de la fin

Le secret d'une démarche réussie consiste premièrement à faire soi-même le plus de recherches possibles, puis à exploiter toutes les ressources documentaires ici au Canada et enfin à savoir optimiser les services des conseillers commerciaux. Par leur statut diplomatique, les conseillers commerciaux à l'étranger ont accès à une information commerciale et à des renseignements sur les marchés qui ne sont pas disponibles au Canada. Ils sont à même de fournir les coordonnées de contacts locaux et, au besoin, d'intercéder en votre faveur auprès de certains décideurs. Côté pratique, ils sont très bien placés pour se renseigner sur ce que fait la concurrence et obtenir des détails comme les critères des acheteurs, la réputation, les bons contacts et l'efficacité des agents et distributeurs.

Il n'est avantageux ni pour vous ni pour lui que le conseiller commercial recherche de l'information que vous pourriez vous procurer à une bibliothèque locale. Pour vous servir efficacement, le conseiller commercial doit savoir que votre entreprise est prête à exporter en Inde; vos recherches exhaustives sur le marché visé le lui prouveront.