

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 les gros acheteurs veulent ordinairement rencontrer leurs fournisseurs au départ.

Bien souvent, il n'est pas nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs, mais il est généralement préférable, par politesse, de commencer par rencontrer le directeur des achats ou son équivalent et, par son entremise, de faire la connaissance de ceux qui prennent les décisions. Il convient aussi, en pareil cas, de prévenir l'intéressé de votre visite.

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 favorablement impressionné si, à votre première visite, vous lui présentez un résumé contenant les renseignements suivants:

- vos nom, adresse et numéro de téléphone
- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local si vous en avez un
- la date de fondation de votre entreprise
- les dimensions de votre usine
- le nombre de vos employés
- vos principaux produits
- l'emplacement de votre usine
- une description de vos moyens de production et de votre outillage
- une description de vos moyens et méthodes de contrôle de la qualité
- les moyens de transport disponibles
- le volume approximatif de vos ventes annuelles
- une liste représentative de vos clients et
- votre solvabilité.

Avant de visiter ce territoire, toutefois, nous vous suggérons d'écrire au consulat du Canada pour obtenir des informations préliminaires sur les possibilités de