

plus favorable si, à la première rencontre, vous fournissez les renseignements suivants :

- vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant de la région, s'il y a lieu;
- date de fondation de votre société;
- dimensions des installations;
- nombre d'employés;
- principal (principaux) produit(s);
- emplacement de l'usine ou des usines;
- description des usines et du matériel de production;
- description des installations et des procédures de contrôle de la qualité;
- moyens de transport;
- volume de ventes annuel approximatif;
- liste de clients représentatifs;
- renseignements sur votre solvabilité.

Nous vous recommandons toutefois, avant de vous rendre dans ce territoire, d'écrire au Consulat général du Canada chargé de l'État ou des États qui vous intéressent afin d'obtenir certains renseignements préliminaires sur les possibilités qui y existent. Votre lettre devrait renfermer les renseignements suivants :

- 1) un résumé de votre expérience antérieure dans ce territoire;
- 2) le circuit de distribution que vous désirez adopter;
- 3) les prix f.o.b. et aussi c.a.f. à destination ou vers un port d'entrée américain;
- 4) le délai de livraison depuis la date de réception de la commande;
- 5) la garantie que vous offrez;
- 6) les taux de commission au représentant du fabricant ou la structure de rabais offerte à un distributeur.

Visites réciproques

Beaucoup d'acheteurs veulent voir personnellement les installations d'un nouveau vendeur avant de conclure un contrat d'achat. S'ils ne le font pas automatiquement, une invitation à le faire, de votre part, constitue une bonne stratégie de vente.