
Établir une bonne association avec une maison de commerce

Encore une fois, cette association entre la maison de commerce et le fabricant ne sera efficace que si les deux parties comprennent qu'elle doit être mutuellement avantageuse. Elles doivent donc y consacrer leurs meilleurs efforts. Une fois que cet esprit de coopération a été établi et que les objectifs, les stratégies ainsi que les droits et obligations de chaque partie ont été clarifiés, alors, et alors seulement, doit-on mettre tout cela par écrit.

Selon Jack Martell, président de Martell Exporting Ltd., le négociant et le fabricant doivent s'entendre clairement sur les grands points suivants avant de s'engager dans quelque transaction que ce soit.

Produits à commercialiser

Les fabricants vendent habituellement plusieurs gammes de produits. Il faut décider quelles gammes et quels produits de chaque gamme seront exportés en premier, et lesquels le seront plus tard. Pour la maison de commerce, cela dépendra de sa capacité d'exportation et de la compétitivité internationale de chaque produit. Le négociant doit se laisser guider par sa connaissance du produit, par la gamme de produits dont il s'occupe et par sa perception de la demande de ce produit sur les marchés extérieurs. Les décisions dans ce domaine devraient donc être prises conjointement par les producteurs et les négociants.

Connaissance des produits

Un fabricant s'attend à ce que son personnel local de marketing et de vente connaisse parfaitement bien ses produits afin d'assurer un service efficace. Il n'y a pas de raison que le fabricant attende moins de sa maison de commerce, qui est son outil de commercialisation à l'étranger. Un bon négociant tentera donc de bien se familiariser avec les produits qu'il représente, y compris leurs spécifications et les procédés de production. Cette connaissance impressionnera favorablement les acheteurs potentiels et sera utile pour discuter d'adaptations du produit aux marchés étrangers.