

---

## ***La visite du représentant ou du distributeur***

Il est rarement possible de résoudre tous les problèmes en un seul bref séjour dans un territoire de vente situé à l'étranger. La meilleure façon de procéder est souvent d'inviter le représentant ou le distributeur au siège social pour qu'il y rencontre les dirigeants de l'entreprise. Une visite de ce genre peut viser plusieurs objectifs. Elle permet à l'intermédiaire d'observer personnellement les méthodes d'exploitation et les effets d'activités (telles la comptabilité, l'expédition, la conception et la production) sur la mise en marché. Pendant son séjour, on peut également tenir des séances de formation technique ou de promotion qui lui permettront une meilleure compréhension de la raison d'être du produit.

## ***Les conférences***

Certains exportateurs préféreront organiser des conférences qui réunissent tous leurs représentants et distributeurs et feront souvent en sorte qu'elles coïncident avec le lancement d'un nouveau produit. L'exportateur et ses divers intermédiaires ont ainsi l'occasion d'échanger des idées, de discuter de problèmes communs et de les résoudre et même de préparer des stratégies commerciales conjointes pour l'avenir. Ce type de conférence est également l'occasion par excellence de témoigner sa reconnaissance aux représentants ou distributeurs qui ont remarquablement amélioré leurs résultats de ventes. L'exportateur est ainsi en mesure de manifester clairement qu'il connaît et apprécie les efforts consentis par l'intermédiaire dans l'intérêt de l'entreprise.

## ***Les foires commerciales***

La participation à des foires commerciales nationales ou régionales, en collaboration avec votre représentant ou distributeur, vous offre un autre moyen de consolider les liens qui vous unissent. L'idéal serait de faire coïncider cette participation avec un séjour dans le pays en cause, car les frais de déplacement sont très élevés.