

de courtage et l'assurance. La façon de présenter les prix doit être semblable à celle qui est utilisée aux États-Unis. On ne peut s'attendre à ce que les acheteurs comprennent les droits de douane ou les autres questions propres aux transactions internationales. C'est la responsabilité exclusive de l'exportateur canadien et la base même de la participation au commerce international.

Il se peut que les acheteurs américains ne fournissent pas aux exportateurs canadiens l'occasion de renégocier les prix de départ comme ceux-ci en ont l'habitude au Canada. C'est que les acheteurs américains doivent souvent respecter des dates limites et des prix cibles plus rigides. Par conséquent, ils devront sans doute considérer la première offre comme définitive.

Représentant du fabricant

Aux États-Unis, on emploie plus souvent qu'au Canada un agent à la commission ou un représentant de commerce. Grâce à leur éducation, leur formation et leur expérience, les bons représentants sont extrêmement compétents. Ils connaissent leurs clients et visitent régulièrement non seulement les acheteurs, mais les agents chargés des aspects techniques, de l'étude et du contrôle de la qualité. Parmi les avantages qu'offre l'utilisation du représentant, mentionnons le facteur économique, les relations plus étroites avec les acheteurs et les contacts sociaux. Enfin, ils sont sur les lieux en cas de difficultés. Du reste, ils comprennent mieux les nuances locales des usages commerciaux du Sud-Ouest et atténuent l'aspect "étranger" de l'approvisionnement aux sources canadiennes. Le Consulat général du Canada à Dallas connaît la majorité des représentants de fabricants de la région et peut souvent en recommander aux manufacturiers canadiens.

Livraison

La livraison doit, bien entendu, correspondre exactement aux spécifications du client, qui sont très strictes. De nombreuses firmes américaines ne gardent qu'un minimum de stocks correspondant à un ou deux jours de travail; un retard de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. Les retards sont donc le moyen le plus sûr de ne pas recevoir de nouvelles commandes.