

-
- **des services d'achats pour des projets** : une maison de commerce canadienne soumet une offre concurrentielle de biens ou de services nécessaires à l'exécution d'un projet à l'étranger. (i.e. en fournissant du matériel pour un projet de construction ou de l'ameublement pour un hôtel).

Vente à l'étranger

Dans ce type de services à l'exportation, les maisons de commerce agissent comme sociétés de gestion des exportations, consortiums d'exportateurs, coopératives d'exportation et sociétés de commerce.

Les producteurs ayant une capacité excédentaire provisoire rechercheront habituellement l'aide des maisons de commerce pour trouver vite un débouché pour leurs produits. Ces transactions sans récurrence peuvent intéresser les maisons de commerce lorsque celles-ci peuvent facilement trouver un client étranger pour ces produits.

Ce serait par exemple le cas :

- lorsque ces maisons commercialisent déjà des produits similaires;
- lorsque les producteurs canadiens offrent des produits concurrentiels sur les plans de la qualité et du prix;
- lorsque le producteur a une bonne réputation et que les maisons de commerce seraient intéressées à le représenter;
- lorsque les maisons de commerce ont reçu de l'étranger des demandes de produits qu'elles peuvent ne pas avoir encore commercialisés à l'étranger et qu'elles sont intéressées à se lancer dans cette gamme particulière de produits.

En résumé, les maisons de commerce ne donneront suite à ces transactions à court terme que dans la mesure où elles offrent d'éventuels débouchés supplémentaires.

Les maisons de commerce préfèrent se concentrer sur les engagements à long terme avec des producteurs canadiens, puisque la vente à l'étranger constitue un effort assez onéreux. Voilà l'essentiel des services de vente à l'étranger.