

- **Achat au Canada (fonctionnement induit par la demande/le marché/les occasions)** : une maison de commerce canadienne cerne un besoin pour un produit grâce à ses contacts, ses agents, ses représentants, etc. et trouve une source d'approvisionnement répondant à ce besoin au Canada, ou ailleurs si aucune source canadienne concurrentielle n'existe.

L'achat pour des projets donnés constitue un sous-secteur du mode de fonctionnement induit par la demande. Les sociétés ayant adopté ce mode de fonctionnement répondent aux appels d'offres nationaux ou internationaux lancés dans le cadre de certains projets, ou aux demandes de gouvernements étrangers.

Si l'on combine à ces deux principaux modes de fonctionnement le fait que la maison de commerce peut agir comme partenaire à part entière ou comme agent, on obtient le tableau suivant, qui donne quelques exemples des principales formules retenues par les maisons de commerce :

Le tableau qui précède n'est en aucun cas exhaustif et il existe de nombreuses exceptions.

	Partenaire	Agent (tarif ou acompte)
Transaction induite par l'offre	Distributeur international en gros, négociant ou représentant en exportations	Représentant ou agent mandaté, société de gestion des exportations
Transaction induite par la demande	Négociant en exportations, maison d'achat ou agent en achats	Agent/Prospecteur de marchés mandaté, agent étranger

Les maisons de commerce recourent à l'une ou plusieurs de ces combinaisons en fonction de leurs préférences et des circonstances particulières. Les relations avec le fournisseur et les responsabilités réciproques du fournisseur et de la maison de commerce varient selon la situation. Pour des entreprises manufacturières à la recherche d'une maison