

## [Texte]

• 1415

When a manufacturer is already reaching an export market directly for a given product, he has no problem, no need to use a trading house. The trading house should be used in a market that cannot be covered adequately by the manufacturer. This inability may be the result of constraints of budget, time personnel, lack of knowledge of the local language or local business methods. Or it may be that in that particular market the manufacturer should not be investing his time, because the potential is small.

A manufacturer may wish to introduce a new product to a market through the use of a trading house. Frequently a trading house is used to master-mind a large project and the manufacturer may be just one of several suppliers.

A trading house gives the manufacturer access to additional markets for additional products. He obtains increased sales without a very significant increase in the use of his resources. The trading house can relieve the manufacturer of many problems: export packaging, documentation, and of course the problem of payment. When the manufacturer is working in such a way that his sale to the trading house is a domestic sale, then the trading house handles all the export aspects of the sale.

So the manufacturer can use a trading house to solve problems. Can the overseas purchaser also use a trading house to solve problems?

He will do this by choosing either a trading house that specializes in one particular type of equipment he wants to purchase; or if he wants to purchase many types of equipment, he goes to a trading house which specializes in transacting these varied purchases. The problems faced by the overseas purchase are mainly in the areas of unfamiliarity with the sources and the inability of the buyer and seller to work together. The trading house can solve these problems. The trading house can look after sourcing, technical co-ordination, preparation of tender and bid bonds, purchasing, export packaging, consolidation, shipping, insurance, and organization of maintenance facilities.

When the overseas purchaser uses a trading house, he eliminates many problems. Most importantly, he develops a solid relationship with a Canadian source. When he wishes to obtain maintenance spares, he knows where to obtain them. When he wishes to replace his equipment, he knows who to go to. The one trading house can provide all this equipment.

## [Traduction]

Quand un fabricant, pour un produit donné, dispose d'un marché à l'étranger où il peut exporter directement ce produit, il n'a pas de problème et il n'a pas besoin de recourir à une maison de commerce. Un fabricant ne devrait faire appel aux services d'une maison de commerce que lorsqu'il ne peut pas pénétrer un marché suffisamment bien. Cette incapacité peut être le résultat de contraintes budgétaires, de limites dans le temps et dans le personnel disponibles, d'un manque de connaissance de la langue ou des méthodes commerciales du pays étranger dont le fabricant veut pénétrer le marché. Il est possible aussi qu'un fabricant fasse un mauvais investissement de temps en essayant de pénétrer un marché particulier, le marché en question était trop petit.

Un fabricant peut recourir à une maison de commerce parce qu'il souhaite introduire un nouveau produit dans un marché. Souvent, une maison de commerce sert de maître d'œuvre pour un projet de grande envergure, et le fabricant n'est qu'un fournisseur parmi plusieurs autres.

Une maison de commerce donne au fabricant accès à d'autres marchés pour d'autres produits. Le fabricant peut ainsi accroître ses ventes, sans être obligé d'augmenter de façon très considérable l'utilisation de ses ressources. La maison de commerce peut soulager le fabricant de nombreux problèmes en ce qui a trait entre autres à l'emballage des produits destinés à l'exportation, à la documentation, puis, bien sûr, aux transactions. Quand le fabricant peut vendre ses produits à la maison de commerce, ici au Canada, il laisse ainsi à la maison de commerce le soin de régler tous les problèmes que peut soulever la vente de produits à l'étranger.

Le fabricant peut donc recourir à une maison de commerce pour régler des problèmes. L'acheteur d'outre-mer peut-il aussi recourir à une maison de commerce pour résoudre des problèmes?

La réponse est oui. Il peut soit recourir à une maison de commerce qui se spécialise dans le type particulier de biens qu'il veut acheter, soit, s'il veut acheter différents types de biens, faire affaire avec une maison de commerce qui se spécialise dans ce genre de transactions prévoyant l'achat de biens multiples. Les problèmes auxquels l'acheteur d'outre-mer fait face viennent surtout du fait qu'il connaît mal les fournisseurs et du fait que vendeurs et acheteurs sont incapables de travailler ensemble. La maison de commerce peut apporter une solution à ces problèmes. La maison de commerce peut s'occuper de trouver des fournisseurs, veiller à la coordination technique, à la préparation des offres et des cautions de soumission, s'occuper des achats, de l'emballage des biens à exporter, de la consolidation, de l'expédition, des assurances, et des services après-vente.

Quand un acheteur étranger recourt aux services d'une maison de commerce, il s'épargne de nombreux problèmes. Fait important entre tous, il crée des liens solides avec un fournisseur canadien. S'il veut obtenir des pièces de rechange, il sait où il peut les obtenir. S'il veut remplacer son matériel, il sait à qui faire appel. La maison de commerce peut lui procurer tout ça.