

---

## INTRODUCTION

---

À mesure que s'accroît l'interdépendance dans le domaine du commerce international, les Canadiens peuvent étendre leurs marchés et employer de nouvelles méthodes d'exportation de leurs produits. S'associer à une maison américaine de vente par catalogue constitue un moyen de vendre vos produits qui connaît beaucoup de succès et une croissance des plus rapides. En raison de la proximité des États-Unis, la commercialisation par catalogue offre de grandes possibilités de croissance pour les sociétés canadiennes de petite taille. Grâce à la livraison de ses produits directement à l'entrepôt de la maison de vente par catalogue, le fabricant a accès au grand marché américain qui compte plus de 250 millions de consommateurs.

Le rythme de la vie en Amérique du Nord s'est accéléré dans les années 1990 et souvent laisse moins de temps à consacrer aux loisirs. Pour le consommateur d'aujourd'hui, la possibilité d'acheter sans avoir à quitter son foyer n'est plus considérée comme un luxe; pour le fabricant canadien, il s'agit d'une occasion à ne pas manquer. Le fabricant ou le fournisseur canadien peut saisir cette occasion pour se tailler une place dans pratiquement n'importe quel créneau du marché américain. La vente par catalogue de vos produits aux États-Unis offre de nombreux avantages : exporter vers un pays dont la population détient un grand pouvoir d'achat, faire mettre en marché votre produit par un professionnel, et ne pas avoir besoin d'un établissement aux États-Unis.

En 1990, les consommateurs américains ont dépensé plus de 65 milliards de dollars US à l'achat par catalogue de biens de consommation. Dans le domaine de la vente inter-entreprises par catalogue, les gens d'affaires américains ont acheté des biens totalisant plus de 75 milliards de dollars US. Compte tenu d'un tel pouvoir d'achat, les possibilités qu'offre l'exportation par l'entremise des maisons américaines de vente par catalogue valent la peine qu'on les explore.

Comme dans toute nouvelle entreprise, il faut prendre le temps de présenter son commerce et son produit aux nouveaux clients éventuels. Dans le secteur de la vente par catalogue, il faut considérer la maison de vente par catalogue comme le consommateur. Le processus de sélection de la maison qui convient le mieux à votre produit se distingue de la méthode traditionnelle de mise en marché. Le présent guide vise à aider les fabricants canadiens à écouler leurs produits grâce à un intermédiaire très dynamique, soit les maisons américaines de vente par catalogue. Si vous êtes en position d'exporter, la vente par catalogue mérite votre attention.