

La brochure "Choix et utilisation d'un agent commercial aux États-Unis" se veut un guide pratique pour l'exportateur qui désire repérer et choisir les agents des fabricants les plus appropriés pour vendre une ligne de produits aux États-Unis. On y retrouve plusieurs suggestions fort utiles pour réaliser les entrevues et négocier des ententes avec des représentants des ventes.

Par exemple, les nouveaux exportateurs ont accès à une liste de préparatifs qui incite à recourir aux compétences du personnel des bureaux commerciaux qui oeuvrent dans les douze consulats canadiens situés un peu partout aux États-Unis. Une de ces démarches consiste, à l'aide d'un échantillon de feuille de travail, à déterminer le coût des produits canadiens à vendre, en dollars américains, une fois les droits de douane acquittés.

La publication donne en annexe l'adresse de plusieurs contacts commerciaux du gouvernement canadien, qui peuvent fournir aux exportateurs d'autres renseignements, plus spécialisés, au sujet de la situation du marché américain dans leurs secteurs respectifs.

On peut se procurer la publication "Choix et utilisation d'un agent commercial aux États-Unis" au Centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures, en composant sans frais le numéro 1-800-267-8376 ou le (613) 993-6435.