

## Le représentant du fabricant

Le recours à un agent ou vendeur à commission est une technique de vente plus courante aux États-Unis qu'au Canada. La compétence des meilleurs représentants tient à la fois de l'éducation, de la formation et de l'expérience. Ils connaissent bien leurs clients et rendent visite régulièrement, non seulement aux acheteurs, mais aussi aux ingénieurs, aux concepteurs et aux responsables du contrôle de la qualité. Entre autres avantages du recours à un représentant sur place, mentionnons l'économie, les relations plus étroites, même sociales, avec les acheteurs, et celui de pouvoir le rejoindre facilement advenant des problèmes. Le Consulat de New York garde des dossiers sur la plupart des représentants de fabricants travaillant dans son secteur commercial, et peut bien souvent faire des suggestions intéressantes aux fabricants canadiens.

## Livraison

Les livraisons doivent se faire suivant les exigences du client qui, aux États-Unis comme ailleurs, a ses impératifs. Nombre d'usines américaines fonctionnent avec une ou deux journées près de réserves en avance, et un retard de quelques heures dans la livraison peut les obliger à fermer leurs portes. Le fait de ne pas respecter rigoureusement les dates de livraison constitue le plus sûr moyen de se faire rayer de la liste des soumissionnaires.