

livré devrait comprendre les frais de transport, les droits douaniers américains (le cas échéant), les frais de courtage et l'assurance. Les listes de prix doivent avoir le même format que les listes américaines. On ne peut demander aux acheteurs de s'intéresser aux droits douaniers ou aux autres questions de commerce international qui sont uniquement du ressort de l'exportateur canadien, et qui sont la rançon des transactions internationales.

Il est possible que les exportateurs canadiens ne puissent renégocier les listes de prix initiales comme ils sont habitués à le faire au Canada. C'est que les acheteurs américains doivent souvent agir dans des délais d'achat plus courts et s'en tenir à des prix repères. Ils peuvent donc être forcés de considérer la première offre comme finale.

Représentant du fabricant

Pour la vente, on utilise, plus souvent aux États-Unis qu'au Canada, l'agent ou le vendeur à commission. Les bons représentants sont très qualifiés à cause de leur formation et de leur expérience. Ils connaissent leurs clients et communiquent avec eux régulièrement; ils rencontrent non seulement les acheteurs mais également les ingénieurs, les concepteurs et les spécialistes du contrôle de la qualité. Ils peuvent faire réaliser des économies; ils entretiennent des rapports plus étroits, voire sociaux, avec les acheteurs; ils sont sur les lieux, prêts à intervenir s'il surgit un problème. Les représentants saisissent mieux les nuances régionales du Midwest septentrional et adoucissent l'aspect "étranger" que peut prendre le fait d'acheter d'une société canadienne. Le Consulat général de Minneapolis possède des renseignements sur un grand nombre de représentants de fabricants qui exercent leur profession dans son secteur commercial et peut souvent conseiller judicieusement les fabricants canadiens. Il y a d'autres niveaux de distribution qui dépendent de la nature du produit à vendre; les commissions, les clients, le nombre des vendeurs et les secteurs peuvent varier considérablement.

Livraison

Les livraisons doivent être, cela va de soi, absolument conformes aux spécifications du client, qui sont aussi rigides qu'en n'importe quel autre pays du monde.