

teurs américains qui doivent souvent travailler dans des délais d'achat beaucoup plus courts et avec moins de marge dans le calcul des prix, doivent considérer la première offre comme définitive.

## Représentant du fabricant

Les gens d'affaires américains ont recours plus souvent que leurs vis-à-vis canadiens à des agents à commission ou à des représentants du fabricant. Les meilleurs représentants sont très compétents à cause de leur instruction, de leur formation et de leur expérience. Ils connaissent leurs clients et rendent visite régulièrement non seulement aux acheteurs mais aussi aux ingénieurs, aux designers et aux agents de contrôle de la qualité. Cette technique offre les avantages suivants : économie, relations plus suivies (parfois paraprofessionnelles) avec les acheteurs, rapidité d'intervention pour résoudre les problèmes éventuels. Le Consulat général du Canada à Philadelphie tient à jour des dossiers permanents sur la plupart des représentants en fonction sur son territoire commercial et il est souvent en mesure de donner des conseils utiles aux industriels canadiens.

## Livraison

Il faut que la livraison réponde exactement aux exigences du client, qui sont aussi strictes qu'en n'importe quel autre pays du monde. De nombreuses usines américaines travaillent avec des réserves suffisantes pour un ou deux jours seulement, et un retard de quelques heures peut les forcer à fermer. Un programme de livraison non respecté est l'un des plus sûrs moyens de perdre un client américain.

Les États du Moyen-Atlantique constituent un marché presque aussi grand que le marché canadien tout entier. Pratiquement n'importe quel produit commercialisé à des prix concurrentiels peut être vendu dans cette région, mais les marchandises suivantes offrent les meilleures possibilités :

- meubles fabriqués à forfait et mobilier de maison
- matériel électronique
- pièces d'automobile
- produits d'hygiène
- matériel de télécommunications et électronique
- matériel de bureau
- bateaux à voile