
III. LA VENTE EN NOUVELLE- ANGLETERRE

Les débouchés en Nouvelle-Angleterre

Pendant de nombreuses années, la Nouvelle-Angleterre a offert des débouchés aux exportations canadiennes les plus traditionnelles comme, par exemple, les produits de la pêche, le bois de construction, la pâte de bois et le papier journal. Cependant, les exportateurs canadiens réussissent actuellement à vendre plus de produits entièrement fabriqués, comme des composants et des sous-assemblages issus de la technologie de pointe; des ordinateurs et du matériel périphérique; du matériel de transport comme des wagons de métro, des autobus et des aéronefs; des fournitures sous contrat, des aliments préparés et bien d'autres produits. (L'annexe I renferme une répartition des exportations canadiennes dans les cinq États.)

L'image du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que de nombreuses entreprises américaines ne considèrent pas généralement les produits canadiens comme "étrangers" et, par conséquent, les achètent et les facturent par l'entremise des services d'achat nationaux. La proximité du Canada, ainsi que les liens commerciaux et personnels, peuvent aider à réaliser des coûts de transport compétitifs et à respecter les délais de livraison. Les acheteurs américains ont donc tendance à bien accueillir l'idée d'acheter au Canada selon les critères appliqués aux fournisseurs nationaux. Néanmoins, l'exportateur canadien devrait déployer tous les efforts possibles pour faire accepter ses produits en raison de leur conception et de leur qualité.

Avant de vendre aux États-Unis, les sociétés canadiennes doivent être disposées à :

- 1) poursuivre les affaires sans relâche;
- 2) faire bonne impression, en attachant à ce facteur