

Les entreprises canadiennes qui ne disposent pas pour cela d'un personnel de vente suffisant peuvent nommer un représentant ou vendre par l'entremise de courtiers, de revendeurs ou de distributeurs, selon les circonstances.

Prix

Le vendeur doit établir le prix à l'usine, à l'entrepôt de l'acheteur, ou au port d'entrée aux États-Unis, ainsi que le prix F.O.B. à l'usine canadienne, moins les taxes canadiennes de vente et d'accise. Sauf avis contraire, indiquez toujours vos prix en devises américaines. Le prix de la marchandise livrée doit comprendre les frais de transport, les droits de douane, s'il y a lieu, ainsi que les frais de courtage et d'assurance. Les offres doivent être présentées de la même façon que celles des fournisseurs américains. On ne peut pas demander à l'acheteur de comprendre ou de s'intéresser aux droits de douane ou aux autres problèmes particuliers du commerce international, qui sont uniquement du ressort de l'exportateur et qui sont l'un des « prix » à payer lorsque l'on s'engage dans des transactions internationales.

Les acheteurs américains devant souvent travailler en fonction de délais d'achat et de prix cibles beaucoup plus serrés, il se peut que les exportateurs canadiens n'aient pas la possibilité de réviser leurs prix initiaux comme ils en ont l'habitude au Canada et soient obligés de considérer la première offre comme définitive.

Représentant du fabricant

Aux États-Unis, on est plus porté qu'au Canada à utiliser des agents ou des vendeurs à la commission comme intermédiaires, ce qui se vérifie particulièrement dans l'industrie de l'automobile à Detroit. Les meilleurs représentants sont très compétents de par leur éducation, leur formation et leur expérience. Ils connaissent leurs clients et rendent visite périodiquement non seulement aux acheteurs mais aussi aux ingénieurs, aux designers et aux agents de contrôle de la qualité. Cela leur permet de prévoir les achats en ce qui concerne les nouveaux modèles et d'analyser l'utilisation qui est faite de chaque produit.

Parmi les avantages d'avoir un représentant, mentionnons le facteur économique, les relations plus suivies