

### • Courtier\*

Un courtier réalise des ventes au nom de son fournisseur auquel il envoie des demandes de prix. Le courtier doit plaire autant à son client qu'à son fournisseur. Si le prix du produit n'est pas aussi intéressant que celui d'un autre produit, il est donc possible que le courtier vende le produit concurrent pour satisfaire un client régulier. Le courtier peut toucher une commission sur les ventes mais dans certains cas, l'entente stipule qu'il est le propriétaire légal du produit, qu'il peut entreposer et distribuer à partir de ses locaux dans le territoire prospecté.

Habituellement, l'exportateur canadien gardera un meilleur contrôle sur les ventes indirectes s'il engage un agent commercial. Il pourra également couvrir un marché plus vaste, car l'agent rendra visite aux distributeurs, aux concessionnaires et aux autres acheteurs éventuels.

### Analyser ses besoins commerciaux

Quelle que soit la forme de représentation retenue pour lancer un produit dans une région des États-Unis, les étapes initiales du projet se déroulent au niveau du processus décisionnel normal de l'entreprise. Fondamentalement, ces étapes exigent une réponse aux questions suivantes

- Que peut offrir le produit aux acheteurs américains?
- Quelle est la demande pour un produit de ce genre aux États-Unis?
- Dans quelle région des États-Unis l'entreprise est-elle susceptible de connaître les meilleurs résultats?

Analysez la demande locale aux États-Unis et déterminez si la capacité de production de l'entreprise est suffisante pour garantir un approvisionnement fiable et uniforme. Tenez compte de la proximité du marché et des coûts du mode de transport le plus efficace permettant d'acheminer le produit jusqu'au marché en question, frais de courtage compris. Pouvez-vous faire concurrence aux entreprises qui approvisionnent déjà la région envisagée?

Supposons que vous n'avez encore aucune relation d'affaires aux États-Unis. Comment procéder à l'étude de marché nécessaire à la prise d'une telle décision?

\* *Soulignons que le terme courtier désigne ici un représentant des ventes indirect. Il n'a aucun rapport avec un courtier en douane dont le rôle consiste à faciliter l'importation des produits aux États-Unis.*

Les délégués commerciaux canadiens en poste à l'ambassade et dans les 12 consulats du Canada (annexe 6) aux États-Unis peuvent vous aider à rassembler une somme importante de renseignements très variés sur l'état du marché pour le produit en question, dans le territoire concerné. Soyez précis dans vos demandes d'aide. Si le délégué commercial est incapable d'obtenir des renseignements à jour pour répondre à la demande, il vous indiquera qui contacter aux différents organismes du gouvernement américain. Deux aspects sur lesquels chaque exportateur canadien devrait effectuer des recherches, par exemple, sont les règlements en matière de transports et les normes relatives à la composition du produit en vigueur dans l'État.

Les délégués commerciaux des consulats canadiens ont également des renseignements de première main sur les agents commerciaux de leur région. Ils ont créé des répertoires pour divers types de produits. Les agents commerciaux se présentent souvent au consulat pour s'y faire connaître et assistent aux événements organisés par les délégués commerciaux à l'intention des fournisseurs canadiens. Le chapitre 2 renferme tout ce qu'il faut savoir pour obtenir l'aide de la division commerciale. Des renseignements sur divers points relatifs aux douanes américaines comme les tarifs sur les produits importés, l'indication du « pays d'origine » ainsi que l'étiquetage et d'autres exigences sont disponibles à la:

Direction des droits de douane et de l'accès  
aux marchés des États-Unis (UEA)  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 991-2056  
Télécop. : (613) 991-4840

Par ailleurs, on peut se renseigner sur le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), sur le Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers américains, et sur le Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États-Unis, dans les Centres du commerce international situés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et dans les bureaux d'ISTC au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest. (Voir annexe 7)