
IV. VENTE DANS LA RÉGION DE NEW YORK

Caractéristiques du marché

La ville de New York est unique aux États-Unis. En plus d'être la plus grande du pays, elle est aussi le centre commercial par excellence tant pour le commerce intérieur qu'extérieur. Sa population, additionnée à celle du reste de la région, dépasse celle du Canada. En outre, cette région constitue le marché le plus vaste qui soit à proximité de la majorité des exportateurs canadiens éventuels. Il serait difficile d'énumérer les produits qui devraient normalement y être bien accueillis. Comme toujours, les principaux critères sont la qualité et des prix concurrentiels. Pour l'exportateur canadien, notre secteur constitue un vaste marché : des millions de gens disposant de milliards de dollars.

L'idée qu'on se fait du Canada

Les fournisseurs canadiens profitent du fait que les sociétés américaines souvent ne considèrent pas le Canada comme un pays "étranger" et, par conséquent, achètent et paient les marchandises canadiennes par leurs services d'achats intérieurs. La proximité du marché, jointe aux contacts entre les individus aussi bien qu'entre les sociétés, peut aider les sociétés canadiennes à avoir des coûts de transport et des délais de livraison concurrentiels. Ces facteurs créent une certaine réceptivité à l'idée d'acheter au Canada aux mêmes conditions qu'aux États-Unis. Néanmoins, les exportateurs canadiens ne devraient pas ménager leurs efforts de commercialisation pour faire accepter leurs produits sur la foi de leur conception et de leur qualité.

Aborder le marché américain avec assurance

Les exportateurs canadiens auront probablement à relever deux défis : vendre à la manière des Américains et vaincre leur méconnaissance à l'égard des capacités productrices du Canada. L'acheteur doit avoir l'assurance qu'il ne court aucun risque en faisant des affaires