



N^o 130

Le 28 juin 1988

À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX DÉBOUCHÉS:

LE MINISTRE DU COMMERCE REND PUBLIC LE GUIDE DE TRAVAIL AVEC LES AGENTS REPRÉSENTANT LES FABRICANTS AMÉRICAINS

Dans l'espoir d'aider les exportateurs canadiens à tirer parti des débouchés créés par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, le ministre du Commerce extérieur, John C. Crosbie, a récemment rendu publique une brochure très complète intitulée "Choix et utilisation d'un agent commercial aux États-Unis".

La nouvelle publication est offerte au public à l'occasion d'une série de conférences sur le libre-échange qui se dérouleront dans dix-sept centres importants du pays jusqu'au 7 juillet prochain.

Les conférences ont pour but d'aider les entrepreneurs canadiens à examiner les moyens d'exploiter de nouveaux créneaux commerciaux, tel le recours à des agents américains pour la commercialisation de leur gamme de produits.

"J'encourage fortement les nouveaux exportateurs à utiliser les services des représentants de ventes indirectes, lorsqu'ils se lancent à l'assaut du marché américain. Bien que l'agent ne puisse remplacer une stratégie de commercialisation bien articulée, il peut faire la différence entre une percée sérieuse au sein d'un marché concurrentiel et un long apprentissage des ramifications d'un réseau commercial très agressif", a déclaré le ministre Crosbie.

.../2

Minister for
International
Trade

Ministre du
Commerce
extérieur

La brochure "Choix et utilisation d'un agent commercial aux États-Unis" se veut un guide pratique pour l'exportateur qui désire repérer et choisir les agents des fabricants les plus appropriés pour vendre une ligne de produits aux États-Unis. On y retrouve plusieurs suggestions fort utiles pour réaliser les entrevues et négocier des ententes avec des représentants des ventes.

Par exemple, les nouveaux exportateurs ont accès à une liste de préparatifs qui incite à recourir aux compétences du personnel des bureaux commerciaux qui oeuvrent dans les douze consulats canadiens situés un peu partout aux États-Unis. Une de ces démarches consiste, à l'aide d'un échantillon de feuille de travail, à déterminer le coût des produits canadiens à vendre, en dollars américains, une fois les droits de douane acquittés.

La publication donne en annexe l'adresse de plusieurs contacts commerciaux du gouvernement canadien, qui peuvent fournir aux exportateurs d'autres renseignements, plus spécialisés, au sujet de la situation du marché américain dans leurs secteurs respectifs.

On peut se procurer la publication "Choix et utilisation d'un agent commercial aux États-Unis" au Centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures, en composant sans frais le numéro 1-800-267-8376 ou le (613) 993-6435.