

2. Conclusion de la transaction

Ce qui suit est un résumé des démarches menant à la conclusion d'un marché et à l'expédition de marchandises à vos acheteurs. Si vous exportez des services, vous n'aurez naturellement pas à vous préoccuper des documents, de l'expédition, du transport ou du dédouanement.

Contrôle des références des clients éventuels

Que vous traitiez avec des utilisateurs finaux, des détaillants ou des intermédiaires, vérifiez leurs références. Adressez-vous à d'autres exportateurs canadiens, à des banques commerciales, à des gens de l'industrie ou à votre délégué commercial pour :

- vérifier la cote de crédit de votre client;
- parler à d'autres exportateurs qui ont fait affaire avec ce client;
- demander au délégué commercial du Canada du pays visé de vous fournir de l'information sur le client; et
- obtenir le profil commercial du client.

Rencontre des clients potentiels

Il est fortement recommandé de rencontrer les clients importants dans le ou les pays visés. Une visite peut en effet vous aider à mieux comprendre les besoins du client. Avant de quitter le Canada, cependant, n'oubliez pas de demander au délégué commercial du Canada dans le pays où vous vous rendez de vous conseiller quant à l'organisation de votre voyage et au choix du moment approprié.

Confirmation de la vente

Normalement, la vente est confirmée lorsque votre service des ventes reçoit un bon de commande de l'acheteur. Vous devriez alors envoyer un accusé de réception de la commande ou une confirmation de la vente. Assurez-vous de confirmer les détails suivants :

- quantité
- modalités de paiement
- conditions commerciales et d'expédition
- mode de transport
- prix

Préparation d'une lettre de crédit

La démarche est la suivante :

- L'acheteur donne des instructions à sa propre banque.
- La banque de l'acheteur envoie la lettre de crédit à votre banque.
- Votre banque vous transmet la lettre de crédit.

La lettre de crédit est un document important. Vous et votre transitaire, votre banquier et votre conseiller juridique devriez l'examiner attentivement. Elle doit correspondre à votre convention de vente et vous devez vous conformer à toutes ses conditions. N'oubliez pas que la banque de l'acheteur peut accrocher sur toute divergence dans votre documentation et qu'elle paie sur réception des bons documents et non lorsque la transaction a été menée à bien. Si un nom ou une adresse ont été mal orthographiés, si la date d'expédition est incorrecte ou si tous les frais ne sont pas inclus, vous pourriez être dans l'incapacité de recouvrer votre créance.