
japonais, allemands ou autres), d'un « contrat d'aide liée » dans lequel les produits ne peuvent être achetés que de soumissionnaires canadiens, ou d'une invitation transmise par un acheteur privé. La maison de commerce ne perdra pas son temps à des soumissions qui n'ont pas de chance de réussir ou à des soumissions qui ne seraient pas concurrentielles; sa survie exige qu'elle remporte un pourcentage raisonnable des contrats qu'elle soumissionne.

Que recherche une maison de commerce chez un fournisseur?

Lorsqu'une maison de commerce contacte une entreprise qui pourrait devenir un fournisseur, l'entreprise peut faire plusieurs choses pour faciliter l'adjudication du contrat, plutôt que de se contenter de donner ses prix. J. Rigby, vice-président de Rigby Trade Limited, souligne les points suivants :

- 1. Prenez au sérieux la maison de commerce!** Il ne serait pas très honnête d'accepter les spécifications, puis de ne rien faire ou d'attendre la veille de l'échéance prévue pour la remise des soumissions et de décider alors de soumissionner.
- 2. Donnez vite vos prix!** Le temps est toujours un élément essentiel. Les appels d'offres ne nous permettent jamais de bien prendre notre temps.
- 3. Donnez des prix complets et nets!** Donnez le meilleur prix que vous pouvez offrir après déduction de la taxe de vente fédérale, de la taxe de vente provinciale et de tous les droits et taxes, sans oublier le prix ex-usine par unité, toute remise sur quantité, les frais d'emballage pour l'exportation (le cas échéant) et les coûts de livraison au port ou au point de regroupement des marchandises. L'offre soumise doit également comprendre les poids et dimensions estimatifs des marchandises emballées, les dates de livraison prévues et des prix valides.
- 4. Présentez une soumission accompagnée d'illustrations.** Envoyez au moins trois séries de brochures et de documents de promotion avec votre soumission; les acheteurs aiment voir ce qu'ils achètent.