

---

plus simplement, par un télex envoyé directement à une société pour lui demander un prix.

Certaines maisons de commerce offrent de rechercher et d'acheter des produits aussi variés que ceux que nous venons de mentionner. Une fois les produits repérés, la maison de commerce donnera les prix ex-usine, les coûts de transport intérieur et les frais d'emballage pour exportation, s'il y a lieu, afin d'obtenir un prix FOB au port. Elle évaluera ensuite les frais d'expédition par voie aérienne ou maritime, les documents requis ainsi que tous les autres coûts comme les frais d'attestation consulaire et d'assurance à payer pour livrer les produits CAF au port de destination.

C'est là la pratique normalement suivie, que la requête soit une simple demande de prix qu'un distributeur panaméen de fluides obturants a transmise par télécopieur ou par télex, ou qu'il s'agisse d'appels d'offres *intergouvernementaux complexes pour le compte d'une institution financière internationale* ou de l'ONU. L'obtention du prix, l'établissement de tous les coûts de débarquement des marchandises au port de destination et l'acheminement des produits jusqu'à l'acheteur constituent un service complet que la maison de commerce fournit à l'acheteur étranger.

Un lien important de la chaîne que constitue un service d'achat complet est la relation que la maison de commerce entretient avec les fabricants fournisseurs. Ce sont eux qui fabriquent les biens que la maison de commerce rassemble pour une soumission donnée. Une maison de commerce est utilisée au mieux lorsqu'il y a un certain nombre de produits divers à rassembler, ou lorsque le fabricant est inexpérimenté et qu'il craint les appels d'offres internationaux et leurs procédures, ou lorsqu'un article est extrêmement difficile à trouver, comme des pièces de rechange pour du matériel périmé quand le fabricant original n'est plus en activité. De façon habituelle, c'est la maison de commerce qui reçoit la soumission et qui établit le contact avec un ou plusieurs fabricants d'un produit demandé dans l'appel d'offres, en vue de trouver des produits qui répondent aux spécifications données.

Pourquoi un fabricant se soucierait-il de donner un prix à une maison de commerce qui a reçu un appel d'offres? Premièrement, le fabricant ne saurait probablement rien de l'appel d'offres, surtout si ses produits ne formaient qu'une partie d'une liste d'articles à acheter. Deuxièmement, la maison de commerce a déjà évalué les chances de succès. Pour donner suite à un appel d'offres, la maison de commerce doit pouvoir « jauger » la possibilité de décrocher le contrat, qu'il s'agisse d'un appel à la concurrence internationale (ce qui veut dire soumissionner contre des producteurs