

Cependant, avant de visiter le territoire, nous vous suggérons d'écrire au Consulat général du Canada, 2001 Bryan Tower, Suite 1600, Dallas, Texas, 75201, USA, afin d'obtenir des renseignements préliminaires sur les débouchés locaux. Veuillez préciser les renseignements suivants dans votre lettre :

- 1) un résumé de votre expérience passée au sein de ce territoire;
- 2) le réseau de distribution désiré;
- 3) les prix en dollars américains, f.o.b. à l'usine et c.a.f. Dallas ou dans un port américain;
- 4) les délais de livraison à partir de la date de la commande;
- 5) les garanties offertes;
- 6) le pourcentage de commission accordé au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte accordé au distributeur.

## Visites réciproques

Beaucoup d'organismes d'achat vérifient personnellement les installations des nouveaux fournisseurs avant de conclure des affaires à long terme avec ceux-ci. Même s'ils ne viennent pas, c'est une bonne stratégie de les inviter quand même.

## Relance de la visite initiale

Plus que leurs homologues canadiens, les acheteurs américains s'attendent à des visites fréquentes, parfois même toutes les deux semaines pour certaines périodes de l'année d'achat. Bien que certaines firmes canadiennes n'aient pas d'équipe de vente assez nombreuse pour y parvenir, ce problème peut être surmonté en désignant un représentant de fabricant ou en vendant, selon les circonstances, par l'entremise des courtiers, des revendeurs ou des distributeurs.

## Les prix

Il convient de donner le prix en magasin, à l'entrepôt, à l'usine ou dans un port américain ainsi que le prix f.o.b. à l'usine canadienne, à l'exclusion des taxes canadiennes de vente et d'accise. Indiquez toujours les prix en dollars américains à moins qu'on ne vous demande expressément le contraire. Le prix des marchandises livrées devrait comprendre les frais de transport, les droits de douane, s'il y a lieu, les droits