

- 
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 englober les poids et dimensions estimatifs des marchandises emballées, les dates de livraison prévues et des prix valables.
  4. **Présentez une soumission étoffée d'illustrations.** Envoyez avec votre soumission au moins trois séries de brochures et de documents de promotion. Quel acheteur n'aimerait pas voir ce qu'il achète?
  5. **Donnez toute information pertinente** concernant les produits — par exemple, les garanties, les pièces de rechange, les éléments consommables, l'installation, la maintenance, etc. Ces extra peuvent être offerts comme options, mais ils ont pour effet de présenter un ensemble complet et de montrer que la maison de commerce et le fournisseur s'intéressent vraiment à leur produit et au service à fournir à l'acheteur.

Lorsque la maison de commerce a obtenu toute cette information, elle peut présenter la meilleure soumission possible. Lorsqu'elle se verra adjudger le contrat, la maison de commerce surveillera les livraisons, prendra les dispositions pour l'expédition et s'assurera du respect des conditions du contrat d'achat. C'est au fabricant qu'il appartient de fournir le produit à temps. Dans nombre de cas, par exemple, Rigby Trade achète des produits pour exportation; dans ces cas, la société assumera toutes les fonctions d'exportation une fois que les marchandises auront quitté l'usine.

L'appel à la concurrence internationale par le biais d'une maison de commerce facilite beaucoup les choses!