

d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 500 Boylston Street, Boston, MA 02116-3775, U.S.A., pour obtenir des renseignements préliminaires sur les possibilités qui existent dans la région. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants :

- 1) un résumé de votre expérience antérieure dans ce secteur, le cas échéant;
- 2) la voie de distribution que vous désirez utiliser;
- 3) les prix f.o.b. à l'usine, en dollars américains, mais particulièrement les prix c.a.f. à Boston ou à un port d'entrée américain;
- 4) le délai de livraison à compter de la date de réception de la demande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte au distributeur.

## Visites réciproques

De nombreux organismes d'achat visitent personnellement les installations des nouveaux vendeurs avant de prendre des engagements à long terme. Si les acheteurs ne viennent pas d'eux-mêmes, il est à recommander que vous les invitiez.

## Visites ultérieures

Les acheteurs américains s'attendent à ce qu'on leur rende visite plus souvent que leurs homologues canadiens. Ces visites pourraient bien être bimensuelles à certaines périodes de la saison d'achat. Bien que certaines sociétés canadiennes n'aient peut-être pas l'équipe de vente qu'il faut pour faire ces visites, il y a moyen de surmonter le problème en nommant un représentant ou en vendant par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon le cas.

## Prix courants

Il faut établir les prix des marchandises de deux façons : livrées à l'entrepôt, à l'usine de l'acheteur ou à un port d'entrée américain; ou expédiées f.o.b. de l'usine canadienne, à l'exclusion des taxes de vente et accises canadiennes. À moins d'une demande contraire explicite, donnez toujours les prix en devises américaines. Le prix à destination devra inclure les frais de transport, les droits de douane américains s'il y a lieu, les droits de courtage et l'assurance. La pré-