

---

M. Kampouris doit maintenant trouver un fournisseur ou en contacter un avec lequel il traite déjà, et s'assurer que le produit puisse être livré rapidement et à des conditions convenant à l'acheteur et au fournisseur.

Voilà un exemple de transaction sans récurrence. Mais la transaction pourrait éventuellement mener à d'autres commandes passées par le même client ou par d'autres acheteurs de la Trinité ou d'autres pays. Un négociant qui a établi de bonnes relations d'affaires avec un fournisseur canadien est naturellement porté à exploiter ces relations et à les développer au maximum.

Que l'initiative d'exportation vienne du producteur canadien ou de l'acheteur étranger, le négociant se trouve à l'intersection de l'offre et de la demande. Ainsi, la vente à l'étranger et l'achat au Canada sont les deux côtés de la même médaille transactionnelle. Dans les deux cas, le négociant sollicité pour des transactions sans récurrence cherchera à établir un courant d'échange permanent de produits et à générer des possibilités de pénétration et de rentabilité à long terme. Il espère que son rôle de facilitateur des ventes se transformera éventuellement en un rôle de véritable intermédiaire à l'exportation, comme celui qu'Overseas Projects a assumé pour les exportations d'aspirateurs en Arabie Saoudite.

## ***Achats pour des projets donnés***

Le Rwanda veut du mobilier de salle d'attente pour des cliniques médicales. Le Honduras recherche du matériel d'exploitation forestière, le Chili des appareils de lutte contre les incendies, un pays arabe des instruments médicaux pour suivre l'état de santé des nouveau-nés; les Forces aériennes d'un pays d'Amérique du Sud veulent quelque chose pour enseigner la réanimation artificielle; une société péruvienne recherche des pièces de rechange pour une machine périmée d'une usine de traitement de pétrole brut; un fournisseur de produits agricoles d'Australie veut des pièces spéciales pour des ramasseuses-botteuses; un pays du Sud-Est asiatique recherche du matériel de voirie pour un important projet de construction.

Tous ces gens aimeraient acheter au Canada, mais ne savent pas comment s'y prendre. Il y a plusieurs façons de procéder, dont l'une consiste à lancer un appel d'offres. Cela peut prendre la forme d'un appel à la concurrence internationale lancé par le biais d'entités comme l'Organisation des Nations Unies ou d'une institution financière internationale (IFI), lancé de gouvernement à gouvernement, par le biais d'une grande multinationale ou,