
Vous avez déjà eu une offre du Danemark. Quelle sorte d'offre?
... Capacité : 100 litres ou plus ... ce qui revient à 4 pieds
cubes ou plus. Dimension? 1,5 mm.

Combien de brouettes voulez-vous? ... 400. La livraison?
Immédiate.

Y aura-t-il d'autres commandes? Il en voudra 200 autres en
septembre.

Pourquoi n'en achète-t-il pas 600 maintenant? On pourrait
obtenir un meilleur prix.

Il ne veut pas mettre trop d'argent là-dedans pour le moment
... Oui, mais nous pourrions nous en occuper.

Quel prix les Danois vous demandent? ... 31,00 \$US.

Livré où? Livraison garantie à la Trinité.

Comment vous les payez? Par lettre de crédit.

Quand voulez-vous une réponse? J'essaierai d'avoir les
renseignements demain ou après demain. Ça va? On s'en tient
à ça pour le moment. Merci!

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

Voilà un exemple de transaction sans récurrence. Mais la transac-
tion pourrait éventuellement mener à d'autres commandes passées
par le même client de la Trinité ou par d'autres acheteurs de la
Trinité ou d'autres pays. Une fois que le négociant a établi de
bonnes relations d'affaires avec un fournisseur canadien, il 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 récur-
rence cherchera à établir un courant d'échange permanent de pro-
duits et à générer pour le long terme des possibilités de pénétra-
tion et de rentabilité. Il espère que son rôle de facilitateur des