

- c) vérifiez le genre de prix demandés.
- 2) Accusez réception de la demande si vous ne pouvez envoyer immédiatement les prix que l'on vous demande.
- 3) Calculez le total d'après le genre de prix demandés et vérifiez la solvabilité et la réputation du client.
- 4) Lorsque vous recevez la commande,
 - a) vérifiez-la pour savoir si vous pouvez en respecter les conditions;
 - b) accusez-en réception et précisez toute déviation ou correction, s'il y a lieu;
 - c) assurez-vous que tout le personnel affecté au traitement de la commande sait ce qu'il a à faire;
 - d) si le paiement est fait par lettre de crédit, vérifiez en soigneusement toutes les conditions et, si vous ne pouvez vous y conformer, demandez qu'elles soient changées immédiatement.
- 5) Préparez la commande pour expédition.
- 6) Lorsque vous connaîtrez la date d'expédition,
 - a) communiquez avec l'expéditeur et faites des arrangements pour un calendrier de livraison;
 - b) assurez-vous que les instructions et documents d'expédition soient remplis correctement et distribués à temps;
 - c) si les frais de dédouanement sont aux frais de l'exportateur, communiquez avec l'agent de douane à la frontière.
- 7) Préparez et envoyez les factures.

Relance de la première visite

Les acheteurs américains s'attendent, plus que leurs homologues canadiens, à ce que vous les visitiez fréquemment. Aux périodes les plus actives de l'année, ils peuvent même désirer vous voir toutes les deux semaines. La pratique habituelle est de nommer un représentant de fabricants, ou de vendre par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon les circonstances.

Liste des prix

La liste des prix doit comprendre à la fois les prix c.a.f. à l'entrepôt de l'acheteur, à son usine ou à un point d'accès des États-Unis, et les prix f.o.b. à l'usine canadienne, à l'exclusion de la taxe de vente et du droit d'accise canadiens. Présentez toujours vos prix en dollars américains, à moins d'avis contraire. Le prix