

LE CONTENU D'UNE PROPOSITION DE PRIX

Les propositions de prix devraient inclure ce qui suit :

- une description détaillée du produit;
- la quantité de produits offerte;
- la qualité du produit et sa garantie;
- une description du conditionnement du produit;
- le mode de transport, les exigences de transfert intermodal et les dates d'expédition des marchandises (p. ex. transport maritime, aérien, ferroviaire ou par camion, « sans délai » ou « le plus tôt possible »);
- la fréquence de livraison;
- le prix du produit (selon le poids, la longueur, l'unité ou toute autre mesure);
- la devise de la proposition de prix (dollar CAN ou US, peso mexicain);
- l'origine de la proposition de prix (l'usine ou le siège social de l'entreprise, un port maritime ou un aéroport);
- les conditions de livraison (p. ex. DDP);
- les conditions de vente (p. ex. lettres de crédit, documents contre paiement, documents contre acceptation, contre remboursement à l'aéroport étranger); et
- les dates d'expédition et de livraison.

La proposition de prix transmise à un acheteur éventuel en réponse à une demande spécifique constitue un engagement ferme de pouvoir livrer les produits au prix établi et selon les conditions prévues. Il convient donc de s'assurer que tous les détails pertinents y figurent et sont bien compris par le client éventuel. Un transitaire peut être d'un grand secours dans la préparation de propositions de prix.

Lorsque l'entreprise aura répondu à sa demande initiale, l'acheteur éventuel peut décider de présenter une offre d'achat. L'offre peut être acceptée uniquement par l'entreprise à laquelle l'offre a été adressée. Si l'offre précise une procédure ou un délai que toute acceptation doit intégrer, l'acceptation doit être effectuée conformément à la procédure précisée, à l'intérieur du délai imposé. Une offre acceptée constitue un contrat juridiquement valable, lequel ne peut être modifié sans le consentement écrit des deux parties.

Par contre, une offre peut être modifiée par une contre-offre. Si l'écart entre les parties est trop important pour être réglé par un échange de correspondance par la poste ou par télécopieur, il est possible que des négociations deviennent nécessaires pour conclure l'affaire.

La proposition peut être présentée sous forme de facture pro forma transmise par la poste, par télécopieur ou par télex. Les propositions de prix à l'exportation sont généralement plus détaillées que celles des ventes dans le pays d'origine. Elles doivent inclure le nom du produit, le prix au lieu de livraison, la date d'expédition et les conditions de la vente (p. ex. lettre de crédit irrévocable, traite à vue), ainsi que les données concernant le poids brut d'expédition, le cubage et toute autre mesure pertinente. L'assurance sur marchandises et les autres frais connexes doivent être inclus si l'acheteur le demande, afin de calculer le prix à la livraison.

LES CONTRATS

Certains des éléments d'un contrat écrit visant la vente de marchandises à l'exportation et qui devraient être considérés par l'exportateur sont indiqués ci-après. Le contrat devrait :

- être conclu par des personnes habilitées à lier les parties par contrat;
- indiquer le pays dont les lois régissent l'entente;
- exclure explicitement toute condition que les parties ne souhaitent pas y inclure;
- préciser le prix des marchandises, les conditions de vente, les modalités de paiement et la devise de règlement;
- indiquer quelle partie est responsable de la conformité à la réglementation, aux normes et aux codes du marché d'exportation, à ses lois sur le conditionnement et l'étiquetage et aux règlements sur le transport;