

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 sollicite 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