
Contrat

Un contrat est tout aussi nécessaire pour le commerce extérieur qu'il l'est dans le commerce intérieur. Il ne faudrait pas le considérer uniquement comme un moyen de protection légale, mais également comme un moyen de favoriser la meilleure compréhension possible entre les deux parties. Enfin, le fabricant ou la maison de commerce se souviendra qu'un contrat qui tente de tirer toutes les concessions possibles de l'autre partie n'est pas une réalisation, mais plutôt un signe certain que l'entente ne fonctionnera jamais. De fait, un contrat ne portera fruit que dans la mesure où il prévoit des modalités qui avantageront également toutes les parties contractantes.

Le prix, gage du succès à l'étranger

Comme nous l'avons mentionné, le négociant se trouve à l'intersection de la demande et de l'offre. Son rôle est de servir d'intermédiaire pour les questions qui concernent non seulement les spécifications du produit, mais également son prix. En ce qui concerne les prix, il est en mesure de négocier avec le vendeur et l'acheteur. Il lui faudra probablement amener l'acheteur étranger à accepter un prix plus élevé ou le vendeur à accepter un prix moins élevé, ou à convaincre les deux d'en venir à un compromis lorsque leurs positions respectives sont trop éloignées. Il faudra peut-être aussi négocier de meilleures modalités pour les coûts de fret, de manutention, d'assurance et de financement.

Achat au Canada

Pour donner un exemple de l'activité d'achat au Canada, revenons au cas des exportations de brouettes à la Trinité. M. Kampouris a trouvé un fournisseur canadien qui offre de livrer à temps un produit répondant aux spécifications exigées et ce, au prix de 41,72 \$CAN ex-usine — après voir déduit les remises sur quantité et pour paiement au comptant, ainsi que la taxe fédérale qui ne s'applique pas à l'exportation.

À la Trinité, M. Naim a déjà une offre des Danois à 31,00 \$US (i.e. 43,09 \$CAN), CAF Port of Spain. M. Kampouris essaie d'abord d'obtenir que M. Naim accepte un prix plus élevé. La réponse est NON! M. Naim n'est toujours pas impressionné par la qualité supérieure des brouettes canadiennes; même si ces brouettes étaient les meilleures au monde, il préférerait toujours avoir ses