

### 7.3. Les offres

Les marchandises proposées doivent être identifiées avec leur nom français et leur nom latin, et leur quantité. On obtiendra avant la vente la confirmation de la classification douanière et des droits applicables au produit. La quantité, pour un produit congelé, sera souvent un container (20 ou 40 pieds). Il faudra se renseigner sur la présentation recherchée (caisses, etc...). Les offres devront être faites dans la monnaie convenue entre les deux parties. Les conditions de paiement que nous préconisons sont la lettre de crédit (pour les premières affaires) ou le crédit documentaire, par la suite.

Des conditions beaucoup plus longues sont la règle en France (30, 60 jours, parfois 90 jours), mais nous ne conseillons pas d'accepter des termes plus longs car les contestations sur la marchandise ou les conditions de la livraison deviennent alors beaucoup plus périlleuses... Les prix seront cotés C.A.F. (Le Havre) selon les incoterms en vigueur (C.I.F. price).

Le système métrique est la règle. Cependant, pour certains produits classiques où les fournisseurs sont anglo-saxons, les calibres américains (en lb) peuvent être employés dans les négociations commerciales.

D'une manière générale, l'exportateur a intérêt à se couvrir le moins possible d'obligation envers l'acheteur. De même, les offres doivent être limitées en quantité et dans le temps.

Par ailleurs, les prix offerts ne doivent pas être inférieurs aux prix d'orientation pour les produits frais (prix CEE).

### 7.4. Pour améliorer l'image des exportateurs canadiens...

Les français parlent très rarement une langue étrangère. On s'adressera à eux de préférence en français. Pour un premier contact, une lettre de présentation formelle, envoyée par la poste, avec une brochure en français si possible, est conseillée. Si la brochure est en anglais, une feuille dactylographiée donnant la traduction résumée de la brochure est indispensable.

La plupart des entreprises possède maintenant le fax, mais n'a pas toujours l'habitude de s'en servir. Il faut inviter les sociétés françaises à communiquer avec vous par fax.

Les hommes d'affaires français s'attendent à recevoir une réponse à leurs demandes et nous encourageons les exportateurs canadiens à le faire. C'est une façon peu coûteuse d'amorcer un lien d'affaire, à ce moment là, ou pour l'avenir. On pourra tout d'abord demander des références à cette entreprise, et aussi se renseigner sur sa notoriété auprès de l'Ambassade à Paris. L'Ambassade peut également fournir, sur une base de recouvrement des coûts, un rapport de crédit Dun et Bradstreet sur la société.