

Les grossistes

Il existe deux organisations de grossistes en poisson en Suède, l'Association suédoise des grossistes en poisson, qui a son siège à Göteborg et qui compte 20 membres, et la Fédération nationale des grossistes suédois en poisson, qui en a 17.

Ces associations se composent toutes deux de grossistes indépendants. Les membres de ces deux groupes s'intéressent surtout au poisson frais et s'approvisionnent en grande partie auprès des pêcheurs locaux. Certaines entreprises membres sont équipées pour la transformation et bon nombre d'entre elles font à la fois de l'exportation et de l'importation.

La majeure partie du poisson congelé et préparé est vendue en gros par les grandes chaînes d'alimentation. Au cours des dernières années, on a observé une tendance générale chez les détaillants à pratiquer l'intégration verticale vers l'amont, et à prendre eux-mêmes en charge la fonction de grossiste. Bon nombre des petits points de vente au détail sont disparus au cours des dernières années pour faire place à de plus gros magasins de détail et à des chaînes associées. Cette tendance a permis aux détaillants de se livrer effectivement à de nombreuses activités de grossiste.

Les représentants et agents

Bien des personnes intéressées au commerce du poisson en Suède continuent de recourir à des agents, l'importance de ceux-ci a diminué quelque peu au cours des dernières années. Cela s'explique en grande partie par l'importante restructuration qu'a connue le commerce de détail en Suède. Bon nombre des grandes chaînes de détail s'occupent elles-mêmes d'importation et de vente en gros, ce qui gêne sérieusement les agents dans leur travail.

Les agents peuvent encore vendre certains produits aux grandes chaînes de détail, mais ils dépendent principalement des petits magasins indépendants et des petits transformateurs pour le gros de leurs ventes. On se sert principalement d'agents dans les domaines des produits de la pêche emballés ou en conserve. Pour le poisson congelé, le rôle de l'agent n'est pas aussi important, quoique certaines entreprises choisissent encore de recourir à leurs services. Un bon agent peut aider à développer le marché et peut généralement être utile aux exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer.

LA DOCUMENTATION

Une facture commerciale est exigée, mais il n'y a pas de forme prescrite à cette fin; l'importateur est tenu d'en produire au moins trois exemplaires. Sur la facture doivent être indiqués les noms et adresses du vendeur (fournisseur) et du destinataire, la date de la facture et celle de l'achat, le nombre de colis et leur poids brut, la nature des marchandises et leur quantité, le prix facturé pour chaque article (le prix du fret et celui de l'assurance doivent être indiqués séparément), les rabais, les modalités de paiement ainsi que les conditions de vente et de livraison.

Outre la facture commerciale, un connaissance commercial normal est exigé, et les connaissances à ordre sont acceptables. La Suède exige un certificat du fournisseur lorsque la composition du produit détermine le taux du droit de douane. Il n'est pas obligatoire de produire un bordereau d'expédition, mais cela facilite le dédouanement en Suède.