

COMMENT FAIRE DES AFFAIRES EN SUISSE

ASPECTS GÉNÉRAUX

La Suisse constitue un riche marché libre très attrayant pour les produits de la pêche canadiens. Les exportateurs qui choisissent ce pays multilingue comme marché d'essai peuvent en tirer des conclusions très profitables quant aux préférences des consommateurs dans les marchés de l'Europe de l'Ouest ainsi qu'à leur capacité d'offrir une bonne concurrence en Europe grâce à des prix et à une qualité avantageux. Les acheteurs suisses exigent qualité et service de leurs fournisseurs traditionnels et s'attendent au même traitement de la part des entreprises canadiennes. Les fabricants et exportateurs qui désirent faire des affaires en Suisse et accroître leurs ventes doivent tenir compte de différents facteurs, et notamment offrir des modalités de paiement avantageuses, adapter les produits au marché suisse, seconder le distributeur en fournissant la documentation requise et en préparant des manuels dans les langues du pays, répondre rapidement aux demandes de propositions de prix, offrir un service après-vente efficace et participer aux promotions offertes par les détaillants ainsi qu'aux foires commerciales qui se déroulent en Suisse.

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

Le revenu élevé par habitant et le niveau de vie (28 000 \$ US) que connaît la Suisse font en sorte que son marché attire de nombreux fournisseurs. On y trouve une vaste gamme de produits et la concurrence est féroce. Les acheteurs suisses font preuve de beaucoup de discernement. Producteurs de produits de qualité, les Suisses recherchent cette même qualité dans les produits qu'ils achètent. Les acheteurs comptent sur une livraison rapide, un respect rigoureux des contrats de livraison et un service après-vente de première classe de la part du représentant, qui doit être appuyé par ses mandants. Si ces exigences ne sont pas satisfaites, les acheteurs suisses risquent fort d'aller.

Autant la Suisse est diverse aux points de vue linguistique et culturel, autant les goûts et les préférences des consommateurs varient d'une région à l'autre. Un produit qui se vend bien dans la partie germanophone du pays peut très bien ne pas connaître le même succès dans les secteurs français et italien, ou vice-versa. Les goûts, dans ces diverses régions linguistiques, s'apparentent à ceux des pays adjacents, c'est-à-dire l'Allemagne, la France et l'Italie.

La décentralisation du gouvernement et de l'administration constitue une caractéristique du pays qui peut être source de problèmes pour les exportateurs canadiens. Le gouvernement fédéral administre certains secteurs de dépenses, mais les autorités locales sont responsables des dépenses liées à l'éducation, aux hôpitaux et à de nombreux travaux et services publics. La vente de certains produits exige que l'on connaisse non seulement les programmes d'un ministère fédéral ou d'une organisation centrale mais également ceux de divers gouvernements cantonaux et même de