

LA COMMERCIALISATION

Les sociétés canadiennes peuvent choisir entre trois types de commercialisation : elles peuvent vendre à un grossiste appelé parfois importateur, faire appel au service d'un agent, ou vendre directement aux transformateurs ou aux centrales d'achats. Les grossistes sont des sociétés de négoce qui achètent des marchandises pour les revendre aux utilisateurs, aux centrales d'achats ou aux supermarchés indépendants. Souvent la marchandise est conservée dans les entrepôts frigorifiques du Havre en attendant d'être revendue en plus petites quantités.

Les agents jouent le même rôle que les grossistes, mais ils travaillent à commission ou pour une rétribution fixée à l'avance. Certains d'entre eux sont au service exclusif d'entreprises dont ils annoncent les produits et dont ils sont en quelque sorte les représentants. Ils ne prennent aucun risque financier. Les transformateurs s'approvisionnent principalement sur les marchés français et européens. Ils achètent directement ou par l'intermédiaire des grossistes et des agents.

Les centrales d'achats se sont développées parallèlement aux réseaux de distribution à grande échelle et aux magasins spécialisés tels que les magasins d'aliments surgelés et de cuisine diététique. Elles sont beaucoup plus rarement associées aux chaînes de restaurant, celles-ci étant elles-mêmes relativement moins portées à se spécialiser dans les poissons et fruits de mer. Les centrales d'achats n'importent pas toutes directement. Les sept plus grosses centrales d'achats sont Scagel/Scamer/Intermarché, Galec/Leclerc, Carrefour/Euromarché, Auchan, Promodes/CAP/Continent, SCA/Monoprix et Casino. Les deux premières importent directement une partie de leurs produits.

Les produits prêts pour la vente tels que le saumon congelé emballé et le homard congelé en saumure (en sacs) et, à la fin de l'année, le homard vivant sont souvent vendus directement à ces centrales ou à un seul intermédiaire chargé d'en faire l'importation à leur place. Il est toujours difficile de négocier avec ces agences centrales, qui sont très puissantes et parfois peu respectueuses de l'éthique commerciale. La prudence est donc de mise.

LES OFFRES

Les marchandises proposées doivent être identifiées avec leur nom français et leur nom latin, et la quantité doit être indiquée. On obtiendra avant la vente la confirmation de la classification douanière et des droits applicables au produit. Les produits congelés sont souvent vendus par conteneur de 20 ou 40 pieds. Il est important de se renseigner sur la présentation recherchée (par ex. par caisse). Les offres doivent être faites dans la monnaie convenue entre les deux parties.

Les conditions de paiement que nous recommandons sont la lettre de crédit, pour les premières transactions, ou le crédit documentaire pour les transactions subséquentes. Si la transaction est conclue sans recourir à un mode de paiement garanti, nous suggérons d'ajouter au contrat une clause dite de réserve de propriété ainsi formulée : « Les marchandises restent la propriété du vendeur jusqu'au paiement intégral de la facture (loi du 12-5-80). »