

En France, les délais de paiement sont généralement beaucoup plus longs qu'au Canada (30, 60 et parfois même 90 jours), mais nous ne conseillons pas aux exportateurs canadiens d'accepter des délais trop prolongés, car il devient alors beaucoup plus difficile de régler les différends qui peuvent surgir concernant l'état de la marchandise ou les conditions de livraison... Les prix établis doivent être des prix CAF Le Havre, selon les Incoterms en vigueur (prix CAF). À noter que les Incoterms ont été légèrement modifiés en 1990. De manière générale, l'exportateur canadien de poissons et fruits de mer doit éviter d'assumer de trop lourdes obligations envers l'acheteur. De même, les offres doivent s'accompagner de limites de temps et de quantités. Pour certains produits de la pêche, l'UE fixe parfois un prix minimum à l'importation.

IMAGE

Les Français parlent rarement une langue étrangère; il est donc préférable de communiquer avec eux en français. Lors d'un premier contact, il est conseillé d'envoyer une lettre officielle de présentation, accompagnée d'une brochure en français, si possible. Si la brochure est en anglais, il faut absolument y joindre un bref résumé traduit en français. En France, le téléphone n'est pas utilisé de la même manière qu'au Canada. Les appels sont filtrés, souvent par une secrétaire, et il est donc difficile de parler à la personne que vous souhaitez rejoindre. Mieux vaut éviter d'établir les premiers contacts par téléphone. La plupart des entreprises possèdent maintenant un télécopieur, mais elles n'ont pas toutes l'habitude de s'en servir. Il faut inviter les sociétés françaises à communiquer avec vous par ce moyen.

Les gens d'affaires français s'attendent à recevoir une réponse à leurs demandes et nous encourageons les exportateurs canadiens à respecter cette règle. C'est une façon peu coûteuse d'établir un lien d'affaires qui peut déboucher sur des ventes immédiates ou futures. Dans un premier temps, l'exportateur canadien peut demander à la société française de lui fournir des références et s'enquérir de la réputation de cette société auprès de l'ambassade du Canada.

Comme dans toute activité commerciale, il est conseillé aux exportateurs canadiens de rendre visite à leurs principaux clients une fois l'an. Les foires et expositions commerciales sont de bonnes occasions de le faire. Nous conseillons aux visiteurs étrangers de se rendre dans un supermarché français ainsi que dans un magasin spécialisé français afin de se rendre compte par eux-mêmes des marchandises qui y sont offertes et de se familiariser avec le secteur de l'alimentation en France. Il est possible de se procurer des adresses pour Paris en s'adressant à l'ambassade.

Que votre entreprise se spécialise dans les produits de base ou dans les produits transformés, vous devez absolument envisager la possibilité de participer aux foires et expositions commerciales, tout au moins à titre de visiteur. Trois grands événements européens de ce genre devraient vous intéresser :

- . SIAL (le Salon international de l'alimentation) qui a lieu à Paris, à chaque année paire;
- . ANUGA qui a lieu à Cologne (Köln), en Allemagne, à chaque année impaire;
- . FERIA ALIMENTARIA qui se tient chaque année à Barcelone, en Espagne.

Le gouvernement canadien monte un stand national à chacune de ces foires commerciales et invite les entreprises privées à y présenter leurs produits.