

CODE UNIVERSEL DES PRODUITS

En raison des nouveaux systèmes de lecture optique, la plupart des détaillants en alimentation importants des États-Unis exigent que les poissons et les fruits de mer sous conditionnement comportent un symbole CUP. Les fabricants ont tout intérêt à obtenir des codes officiels pour leur entreprise et leurs produits avant d'exporter vers les États-Unis. L'adhésion au *Uniform Code Council* se fait sur une base volontaire mais elle est obligatoire pour l'obtention d'un numéro de fabricant. Le coût de l'adhésion est proportionnel au chiffre des ventes. Pour de plus amples renseignements sur les codes universels des produits (CUP), veuillez communiquer avec l'organisme suivant : Uniform Code Council, Inc., 8163 Old Yankee Road, Suite J, Dayton, Ohio 45458, Tél. : (513) 435-3870.

MARQUES DE COMMERCE

Les droits à une marque de commerce peuvent découler de l'usage ou de la présentation d'une demande au *Commissioner of Patents and Trademarks* des États-Unis. Les sociétés canadiennes qui souhaitent enregistrer une marque de commerce doivent désigner une personne résidant aux États-Unis qui recevra toutes les communications officielles. Pour de plus amples renseignements sur les marques de commerce, s'adresser à : Commissioner of Patents and Trademarks, Washington, DC 20231; tél. : (703) 557-4636.

AGENTS

Selon les modalités de l'entente, l'agent ou le représentant peut être autorisé à conclure des contrats de vente avec des clients pour le compte du transformateur. Dans le sud de la Floride, les agents travaillent habituellement à commission mais peuvent préférer être sous contrat, avec une entente au sujet des frais. Les agents du sud de la Floride peuvent apporter leur savoir-faire dans un grand nombre de domaines, y compris les renseignements sur les marchés si cela fait partie de l'entente avec le transformateur canadien. Un agent peut s'occuper de plusieurs gammes de poissons et de fruits de mer connexes mais non concurrentes, pour le compte de plusieurs fournisseurs. Habituellement, une vente se déroule de la manière suivante : l'agent obtient la commande et le fabricant fournit les marchandises et facture le client directement. Ensuite, le fabricant perçoit le paiement et verse à l'agent une commission sur la vente. L'exportateur canadien de poissons et de fruits de mer peut décider de donner à ses agents du sud de la Floride le pouvoir d'engager et de licencier les distributeurs selon les besoins. Dans ce cas, l'agent du sud de la Floride devient le directeur des ventes régionales. Il reçoit une commission sur les produits vendus par les distributeurs ou sur les nouvelles commandes des distributeurs. L'agent aide les distributeurs en assurant la formation du personnel de vente, en faisant des visites, en donnant des conseils aux distributeurs et, parfois, en assurant le service après-vente nécessaire. En règle générale, les exportateurs canadiens de poisson et fruits de mer conservent la plus grande partie du contrôle sur le processus de représentation indirecte lorsqu'ils signent un contrat avec des agents pour la vente. Le recours à un agent peut permettre d'obtenir une couverture géographique plus importante pour l'ensemble du marché du sud de la Floride et des Antilles, parce qu'un agent consciencieux rend visite à tous les distributeurs régionaux, à tous les marchands et à tous les acheteurs concernés.

DISTRIBUTEURS

Pour de nombreux poissons et fruits de mer, le recours à un distributeur est souvent le moyen le plus approprié pour la vente indirecte sur le marché des États-Unis, en particulier dans la région du sud de la Floride. Certains types de poissons et de fruits de mer sont fréquemment confiés à des distributeurs qui dirigent les produits vers les détaillants. Aux États-Unis, le distributeur achète les produits du transformateur étranger, les stocke dans ses entrepôts et les revend à ses détaillants dans l'ensemble de sa région. Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer de ce genre doivent s'attendre à des conditions de vente plus longues pour de telles transactions. Les exportateurs canadiens qui font appel à un distributeur aux États-Unis perdent un peu de leur contrôle sur la commercialisation, y compris la livraison, puisque le distributeur approvisionne les détaillants directement.

COURTIERS

Aux États-Unis, le courtier cherche à vendre les produits de son fournisseur canadien et il transmet les demandes d'information sur les prix à son fournisseur canadien afin qu'il y réponde. Pour les courtiers du secteur du poisson et des fruits de mer du sud de la Floride, il est aussi important de satisfaire le client que le fournisseur. Ainsi, si le prix du produit d'un exportateur canadien n'est pas concurrentiel, le courtier pourrait vendre le produit d'un concurrent pour satisfaire son client. Le courtier peut recevoir une commission sur les ventes. Parfois, l'entente stipule qu'il reçoit les titres de propriété des marchandises et qu'il prend possession de celles-ci avant de les expédier, à partir de ses propres installations, vers la destination aux États-Unis.