

Commercialisation et distribution

En raison de la petitesse du marché, la plupart des grossistes et agents doivent s'occuper d'un certain nombre de produits. Les entreprises étrangères ne doivent normalement pas s'attendre à trouver un agent qui se spécialise uniquement dans leur gamme de production. Mais dans un pays aussi petit, l'agent aura sans doute des contacts utiles dans d'autres domaines, quel que soit son secteur d'activité.

Législation relative aux agences

Il n'existe aucune loi particulière à cet égard, ni aucun risque connu dont les clients devraient être au fait. Pour résilier un contrat qui a fait l'objet d'une entente verbale, l'on considère qu'un préavis de trois mois est raisonnable et suffisant.

Modalités d'importation

Le tarif douanier islandais respecte la Nomenclature du Conseil de coopération douanière. La documentation nécessaire est la suivante: la facture originale et une copie; le connaissement original et une copie, les Eur 1 et 2, si nécessaire. Dans le cas de marchandises c.a.f., l'exportateur doit aussi joindre un certificat d'assurance. Les expéditions peuvent être faites f.o.b., c. et f. ou c.a.f. et les conditions habituelles sont le comptant contre documents ou la lettre de crédit.

Publicité et promotion

De nombreuses entreprises islandaises sont de petite taille et ne disposent pas des ressources suffisantes pour être efficaces à ce chapitre. Il est donc essentiel que l'exportateur fournisse à son agent tous les conseils et l'aide nécessaires au sujet de la publicité et de toutes les autres formes de promotion commerciale.

En raison du nombre limité des habitants et de leur caractère grégaire, le bouche-à-oreille est particulièrement important. Lorsqu'un produit de première qualité est introduit sur le marché, il devient rapidement connu puisque la plupart des agents, des grossistes et des détaillants se connaissent personnellement. Les films télévisés de courte durée sont un moyen efficace et peu coûteux de faire connaître un produit.