

fondamental. On n'insistera jamais trop sur l'importance d'une relation bien définie avec le représentant, l'agent, le distributeur ou le client. Avant de signer un contrat, les entrepreneurs devraient demander l'avis d'avocats ou de comptables pour éviter ainsi des surprises désagréables.

CIRCUITS DE DISTRIBUTION

La distribution, autrefois composante d'une économie dirigée fortement intégrée, est aujourd'hui répartie entre une multitude d'entités plus petites et plus nombreuses. Les entrepreneurs privés développent intégralement des circuits de distribution à partir de la base. Des sociétés de détail occidentales bien établies installent aussi des magasins dans les pays du CEFTA. Aujourd'hui le système de distribution de la région combine tant d'anciens réseaux publics que de nouveaux réseaux privés, cherchant à gagner de l'argent dans la nouvelle économie de marché. Comme l'État continue à promulguer des lois et des règlements et à assurer la transparence du système, le rôle des entrepreneurs du privé continuera à grandir.

Grâce à de grandes rénovations des infrastructures et aux privatisations, les services de transport et de distribution se sont nettement améliorés, en particulier dans le secteur du camionnage.

Les entreprises peuvent trouver des distributeurs soit en poursuivant des pistes dans leur secteur soit en sollicitant des références de partenaires fiables. De nombreux exportateurs s'adressent à l'ambassade du Canada chargée du territoire et lui fournissent une description détaillée de leur entreprise, de ses activités et de ses objectifs afin d'obtenir des suggestions sur d'éventuels partenaires dans la région. Il est habituellement moins coûteux de recourir à des distributeurs déjà installés que de partir de zéro. Les barrières culturelles et linguistiques rendent impérative la présence d'un partenaire local pour assurer un bon suivi aux activités de l'entreprise dans chacun des pays du CEFTA. La formation en gestion des stocks, promotion et services après-vente peuvent exiger un temps et des efforts énormes.

Le soutien des distributeurs est un aspect déterminant, comme il est possible de le démontrer de nombreuses façons. Le produit pourrait d'abord être placé en consignation pour permettre aux distributeurs d'accumuler une trésorerie locale. La vente directe aux détaillants est une autre solution possible, mais elle peut toutefois s'avérer coûteuse. Les distributeurs recourent souvent à la méthode du comptant sans livraison pour faciliter l'introduction des produits dans le circuit du détail. Certaines entreprises occidentales peuvent soutenir les distributeurs locaux en faisant la