

L'ACCÈS AU MARCHÉ

Le Danemark est membre de l'Union européenne, et ses politiques commerciales sont fortement orientées vers cette dernière. Si les Danois sont en faveur du libre-échange, c'est notamment parce qu'ils manquent de ressources naturelles et qu'ils doivent importer la plupart des matières premières requises dans le secteur industriel. Une part importante des exportations danoises est constituée de produits agricoles, et si le Danemark est devenu membre de la CE en 1973, c'est principalement pour pouvoir continuer à exporter ses produits agricoles en franchise au Royaume-Uni. Le Danemark est aussi membre de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) et du Fonds monétaire international (FMI).

RÉSEAUX D'IMPORTATION

On trouve sur le marché danois de nombreux importateurs, agents commerciaux et distributeurs rompus au commerce international. Les importateurs achètent pour leur propre compte une part considérable des biens qu'ils distribuent ensuite à l'intérieur du pays et en Europe. En raison de la taille du marché danois, de son accessibilité et de la forte concurrence qui s'y exerce, les importateurs insistent souvent pour obtenir la distribution exclusive des produits. C'est souvent en leur accordant l'exclusivité de la distribution qu'on obtient les meilleurs résultats, dans la mesure où l'importateur a les compétences et l'expérience voulues.

Les importateurs-grossistes sont nombreux à conclure ce genre d'accord. Ils représentent la principale source d'approvisionnement pour les magasins de détail de taille petite et moyenne, pour qui il est souvent impossible d'acheter directement des fabricants qui exigent de grosses commandes. On compte également au Danemark de nombreux courtiers et commissionnaires qui approvisionnent le marché local et d'autres régions d'Europe. Les représentants danois constituent souvent un excellent point de départ pour les entreprises qui désirent exporter ailleurs en Europe, sans compter que les entreprises danoises sont souvent en mesure de fournir aux exportateurs des services de logistique, d'interprétation et d'entreposage.

LA DISTRIBUTION

Il est relativement simple de commercialiser ses produits au Danemark. En raison de la densité du marché danois, on peut recourir à différentes méthodes pour vendre des produits à l'échelle du pays, en fonction du volume de ventes visé, des besoins en matière de soutien des produits et des techniques de commercialisation employées. Parmi les méthodes de distribution les plus efficaces, mentionnons : 1) l'ouverture d'un bureau de vente desservant tout le pays et servant de centre de distribution pour l'Europe de l'Ouest; 2) la vente par l'intermédiaire d'un représentant ou d'un distributeur responsable d'une région donnée, de l'ensemble du pays ou dont les activités s'étendent à d'autres régions d'Europe; 3) la vente par l'intermédiaire de grossistes ou de négociants établis; et 4) la vente directe aux magasins, chaînes de supermarchés, coopératives de détaillants, coopératives de consommateurs ou autres groupes d'acheteurs.

FACTURE COMMERCIALE

Bien qu'aucune exigence spéciale ne soit prévue en ce qui concerne le contenu de la facture commerciale, on recommande d'y inscrire les renseignements suivants : 1) date d'expédition et lieu d'origine; 2) marques de l'emballage et leur ordre numérique; 3) description détaillée du produit (c.-à-d. le type, la quantité, la qualité, le poids [brut et net] en unités métriques, l'accent portant sur les facteurs qui peuvent influencer sur la valeur CAF); 4) prix convenu de la marchandise, y compris le coût unitaire et le coût total FAB point d'origine, plus le fret, les assurances et autres frais; 5) conditions de livraison et de paiement; et 6) signature d'un responsable de l'entreprise expéditrice.