

que le courtier est la personne la plus indiquée (par opposition à une force de vente directe) pour mener à bien une affaire. Étant donné sa connaissance du territoire et des acheteurs, il peut conclure une transaction, appeler la clientèle et offrir un service de qualité supérieure.

Certains secteurs utilisent moins les services d'un courtier. Les secteurs de la boulangerie-pâtisserie, des boissons, des produits maraîchers, des fruits de mer, des viandes et de la volaille utilisent souvent les services des distributeurs d'épicerie fine, qui remplissent à la fois les fonctions de courtier, de grossiste et de distributeur. À part les chaînes nationales plus importantes qui ont leurs entrepôts et leurs propres systèmes de distribution, les détaillants s'approvisionnent dans les entreprises privées ou les coopératives. Les compagnies plus importantes ont aussi la possibilité d'acheter des chargements complets qui proviennent directement du producteur.

Il faut noter certaines exceptions dans ce réseau. Par exemple, la bière et le vin (au dessus d'une certaine teneur en alcool) contournent les réseaux de distribution réguliers et doivent être vendus dans des magasins qui sont contrôlés par l'état.

Les agents ou les représentants des entreprises peuvent être autorisés à signer des contrats avec des clients pour le compte du fournisseur et ils reçoivent un acompte ou une commission. Ils ont l'avantage de pouvoir visiter les clients personnellement, de donner des renseignements confidentiels sur le marché, d'obtenir des commandes et d'appeler les clients après la vente. Les courtiers cherchent aussi à atteindre la clientèle particulière pour le compte des fournisseurs et ils offrent divers services au client. Toutefois, à l'encontre des agents, les courtiers peuvent aussi acheter pour leur propre compte, entreposer et expédier la marchandise.

Généralement, les grossistes et les distributeurs achètent la marchandise directement du fabricant et l'entreposent. Ensuite, ils vendent et livrent la marchandise au détaillant. Les distributeurs remplissent plus ou moins la même fonction mais à moindre échelle. Ils sont plutôt des négociants en épicerie fine et produits spécialisés (viande,

poisson, produits ethniques), amuse-gueule, produits de luxe et les denrées en vrac. Comme la plupart de ces produits ne s'adressent pas à toutes les succursales d'une chaîne de supermarchés, le grossiste qui est aussi l'acheteur pour le compte du supermarché préfère acheter à un distributeur indépendant capable de livrer de porte en porte aux magasins qui conviennent.

La liste sur la page suivante illustre les grossistes les plus importants pour l'année budgétaire de 1991. Ils sont au nombre de 30.