

III. DANEMARK

Observations générales

Étant à peu près du même niveau technologique que le Canada, le Danemark est un pays où prime le secteur secondaire. Son économie de libre entreprise laisse beaucoup de place aux sociétés privées. Le secteur manufacturier, qui est le plus dynamique, se compose principalement de petites unités hautement spécialisées. La production agricole, une industrie traditionnelle, est devenue une industrie de pointe de transformation des aliments. L'industrie brassicole et l'industrie métallurgique, en particulier la fabrication de machines, sont devenues importantes. Les industries nouvelles, dont celle des matières plastiques, des produits pharmaceutiques et chimiques, et de l'électronique, se tirent pour leur part fort bien d'affaire. Le Danemark présente pour les produits canadiens un bon marché encore partiellement inexploité.

En raison de la superficie restreinte du pays et des limites du marché, les entreprises étrangères désignent habituellement un seul représentant pour tout le Danemark. Certaines entreprises locales demandent même de représenter tous les pays scandinaves, estimant que le marché danois est trop petit pour ne faire affaire que dans ce pays. Dans ce cas, les exportateurs canadiens ont avantage à consulter le délégué commercial avant de concéder tout droit de représentation. Les représentants peuvent être rémunérés sous forme de commission, de salaire, ou les deux.

La correspondance appuyée par des renseignements pertinents sur les produits et sur les prix peut suffire à éveiller un premier intérêt. La correspondance peut être rédigée en anglais faute de l'être en Danois, mais pas en français, car bien peu de Danois le comprennent.

Les prix doivent être indiqués en dollars canadiens ou américains, de préférence CAF à Copenhague, ce qui permet la comparaison avec les prix de marchandises offertes par la concurrence. Il serait bon de décider de votre échelle de prix en prenant en considération les incidences des taux de change et des tarifs d'expédition maritime sur les prix de vos produits par rapport à ceux des fournisseurs européens qui sont plus rapprochés du marché danois.