

municipalités. Il est essentiel d'avoir recours à un représentant, car la décentralisation peut entraîner des problèmes. Étant donné la taille assez restreinte du marché, il est fréquent que les représentants insistent pour couvrir l'ensemble du pays. Leur territoire peut même s'étendre à d'autres pays européens ou à l'ensemble de l'Europe de l'Ouest.

RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Les réseaux de distribution sont bien établis et la plupart des importateurs font le commerce en gros. Le choix du réseau est souvent déterminé par la nature du produit et par son volume. Pour ce qui est des biens de consommation, nombre d'exportateurs préfèrent prendre contact avec un importateur suisse spécialisé dans le type ou groupe de produits en question. Par contre, si le volume des exportations est suffisant, il est possible de traiter directement avec un gros détaillant ou une chaîne de grands magasins. En ce qui a trait aux matières brutes, beaucoup d'utilisateurs finals suisses les importent par l'intermédiaire d'un spécialiste et rares sont ceux qui s'adressent directement à un fournisseur d'outre-mer.

REPRÉSENTANTS ET AGENTS

Il peut être préférable, dans le cas de certains produits, de vendre directement aux grands magasins ou à des distributeurs différents pour la région francophone et la région de langue allemande, mais, de façon générale, il vaut mieux traiter avec un seul représentant qui dessert l'ensemble du pays. Normalement, un représentant ou un distributeur peut desservir tout le pays, mais il arrive que l'on doive nommer un représentant différent pour les régions de langues française et allemande. Beaucoup de représentants importent les produits à leur propre compte et tiennent des stocks. Sauf dans le secteur du textile, le représentant qui travaille à commission constitue l'exception et non la règle. Les commissions des représentants et les marges bénéficiaires des importateurs sont élevées, variant de 5 à 45 p.100 et même plus selon la nature du produit. Les représentants préfèrent négocier directement avec les fabricants. De façon générale, le marché suisse offre très peu d'ouverture aux maisons de commerce canadiennes. Les représentants suisses se méfient des nouveaux agents tant qu'ils n'ont pas reçu tous renseignements pertinents au sujet du produit que ces derniers vendent.

Les représentants locaux sont une source inestimable et indispensable de conseils sur la législation, l'étiquetage et autres exigences du marché suisse. En outre, la loi du pays oblige les exportateurs canadiens à retenir les services d'un agent local pour la vente de certains produits. Il n'est pas rare que les gros importateurs suisses obtiennent des droits de distribution dans des territoires à l'extérieur du pays, comme dans l'Europe de langue allemande, par exemple (Allemagne et Autriche). De plus, les entreprises suisses spécialisées dans le commerce de contrepartie au Moyen-Orient et en Europe de l'Est sont peu nombreuses. Les ententes de représentation sont protégées par la loi et il est important de respecter les conditions du contrat au moment de mettre fin à une entente afin d'éviter les demandes de compensation.