

SUEDE : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les intermédiaires commerciaux

Les sociétés de commerce

- **Type d'organisations** Pour pénétrer le marché suédois, il faut passer par des grossistes/importateurs/agents, notamment pour les biens de grande consommation et les matières premières. Les chaînes de distribution marchent en général comme des centrales d'achats, elles importent à travers le bureau principal qui se charge de la distribution aux différents magasins dans tout le pays.
- **Les principaux acteurs** Liste de société de vente au détail en Suède, cliquer ici. Pour le secteur biologique, cliquer ici.

Les grossistes

- **Type d'organisations** Les 2/3 des importations suédoises sont réalisées par des importateurs ou des grossistes. Les importateurs, grossistes, fournisseurs et distributeurs sont regroupés au sein de la Fédération Suédoise de Commerce (Svensk Handel). Quatre groupes contrôlent 80% du marché de gros : COOP NORDEN, ICA GRUPPEN, UNITED NORDIC (Axfood), REITAN GROUP.
- **Les principaux acteurs** Alt-Grönt, Direkt Fukt & Grönt, ICA Fukt & Grönt (ICA Ahold), Saba Trading (Dole)

Les ressources utiles

Le Marché alimentaire Suédois, FAO
Liste d'associations et de sociétés de commerce

L'agent commercial

Les avantages

Généralement, un agent exclusif ou un distributeur est nommé pour couvrir le marché suédois. Les agents ou distributeurs suédois représentent très souvent plusieurs sociétés étrangères.

Les points de vigilance

Visiter le marché local est la meilleure façon d'apprécier la prospection d'un agent ou d'un distributeur.

Les éléments de motivation

Il est recommandé d'avoir des contacts réguliers et dès le départ avec son agent ou son distributeur.

La commission

L'agent commissionné est rémunéré en fonction du chiffre d'affaire qu'il réalise.

La rupture du contrat

La résiliation du contrat d'agence se fait sur préavis d'un mois lors de la première année, de deux mois lors de la seconde année et de trois mois lors de la troisième et suivantes. L'agent a droit à une indemnité compensatoire s'il n'est pas à l'origine de la rupture du contrat.

Trouver un agent commercial

Agenturforetagen, Association suédoise d'agents

Créer une unité commerciale

Les avantages

Envisagé surtout dans une logique de long terme.

Les différentes formes d'implantation possibles

- **L'office de représentation** Un bureau de représentation ne peut s'engager dans aucune activité commerciale (autre que le marketing pur). Il ne peut pas faire de factures sur des services rendus. Cela signifie que l'on ne permet pas au bureau de représentation d'agir en son nom propre en utilisant les salariés. On ne peut pas lui accorder non plus une procuration pour agir au nom de la société mère étrangère. Cela permet cependant de ne pas payer d'impôts en Suède.

Pour plus d'informations, consultez le Guide pour créer une représentation en Suède.

- **La succursale**
Une succursale peut prendre et exécuter des commandes et effectuer un programme marketing ou publicitaire, recruter la force de vente et exécuter des activités promotionnelles. Une succursale peut être créée sans l'autorisation des autorités suédoises – elle doit simplement s'enregistrer auprès du Registre des succursales, qui est géré par le Bureau d'enregistrement des sociétés suédoises.
- **La société**
L'implantation d'une filiale nécessite du temps et induit de fortes dépenses. Cependant elle offre une meilleure garantie de protection de la marque déposée, d'obtention de crédit et de pénétration du marché. Une filiale est considérée comme une société suédoise à part entière et il n'y a généralement pas de différences entre une société dont une partie ou la totalité est la propriété d'étrangers et une société possédée par des suédois.

La franchise

L'évolution du secteur	<p>On estime que le secteur suédois de la franchise réalise un chiffre d'affaires total d'environ 277 000 000 000 SEK et emploie environ 144 000 personnes. La majorité des franchises sont d'origine suédoise. Le franchisage est particulièrement populaire dans le domaine du commerce de détail, de la restauration rapide et du secteur des services (tels que le montage/installation et les services de conseil/affaires).</p> <p>Pour de nombreux jeunes entrepreneurs en Suède, la franchise est un moyen efficace de diffuser leurs idées d'affaires. Beaucoup d'hommes d'affaires de la jeune génération n'ont pas de préjugés contre ce type de société, contrairement aux générations précédentes.</p> <p>Il n'existe pas de législation spécifique à la franchise en Suède. La seule législation relative à la franchise directe est une obligation de divulgation pour le franchiseur (loi n° 2006: 484). Selon les règles de divulgation suédoises, un franchiseur doit fournir à un franchisé éventuel certaines informations avant la conclusion d'un contrat de franchise. La législation couvre tous les contrats de franchise en Suède: contrats nationaux et étrangers; les contrats de franchise principale et les contrats unitaires; nouveaux contrats; et renouvellements de vieux contrats.</p> <p>L'Association suédoise de la franchise a adopté des règles de médiation pour résoudre les litiges entre franchiseurs/franchisés. Deuxièmement, l'Association suédoise des franchisés a lancé une initiative visant à certifier les conditions des accords de franchise.</p>
Les grandes enseignes franchisées	Association suédoise de la franchise
Pour plus d'informations	Svenska Franchise Föreningen, Association suédoise de la franchise Démarche à suivre pour implanter une franchise

Trouver de l'aide

Les sociétés de commerce spécialisées en import-export	Alligator International Axel Johnson AB
--	--