
Le distributeur

Dans le cours normal des choses, le distributeur achète les produits de l'exportateur, les met en entreposage (selon la fréquence des ventes ou le coût et la durée de vie des marchandises) et les revend à sa clientèle. Au Canada, les entreprises qui procèdent ainsi portent le nom de vendeurs en gros. Au vu de ces circonstances, l'exportateur pourra considérer la possibilité de prolonger les délais de paiement accordés au distributeur et voudra peut-être fixer lui-même le prix de vente à l'utilisateur. Le distributeur peut souvent se charger du service après-vente; si cet aspect revêt pour vous une grande importance, il faudra évidemment en tenir compte dans le processus de sélection.

Comment trouver un représentant ou un distributeur?

Avant de négocier une entente avec un représentant ou un distributeur, l'exportateur doit bien connaître les capacités réelles et éventuelles de son entreprise, ainsi que les objectifs qu'elle vise dans le pays en cause. On lui conseille également de fixer les prix qu'il entend y pratiquer, de préférence sur une base c.a.f. et dans une monnaie localement acceptée — dollars américains ou devise forte européenne ou asiatique (l'annexe C donne un exemple de l'établissement des prix). Avant l'exportation, il est également bon d'examiner en profondeur les options de transport, les coûts, la fréquence des livraisons, la documentation nécessaire au dédouanement, etc. Le transitaire peut se révéler utile pour toutes ces questions (l'annexe A vous renseignera sur la manière de vous procurer le répertoire des membres de l'Association des transitaires internationaux canadiens).

Nombre de réseaux commerciaux bien établis peuvent aider les exportateurs à trouver un représentant ou un distributeur fiable. Il ne faut cependant jamais oublier l'importance des relations personnelles dans l'établissement de liens efficaces avec ces intermédiaires.