

---

## ***Qu'est-ce qui distingue un représentant d'un distributeur?***

On utilise parfois abusivement le terme «représentant» pour désigner une vaste gamme de modalités de représentation offertes à l'exportateur. Pour savoir si le terme est utilisé dans son sens propre, il faut déterminer si le «représentant» est rémunéré à commission ou s'il effectue ses achats et ses ventes pour son propre compte. Dans le premier cas, il s'agit d'un véritable représentant et dans le second, d'un distributeur. Les fonctions respectives du représentant et du distributeur se chevauchent souvent, ce qui rend d'autant plus difficile la distinction entre l'un et l'autre. Il est essentiel que l'exportateur, avant de choisir la forme de représentation qui lui convient, saisisse bien le sens des termes employés et le rôle que peut jouer la personne qui le représentera.

### ***Le représentant***

En règle générale, l'exportateur peut autoriser ses représentants à conclure, pour son propre compte, des contrats de vente avec des clients. Les représentants, dont bon nombre offrent une gamme de produits apparentés mais non concurrentiels, sont la plupart du temps rémunérés à commission; certains préféreront cependant qu'on leur verse un acompte pour retenir leurs services et voudront conclure une entente distincte au chapitre des frais. Les représentants peuvent exécuter diverses fonctions, notamment vous renseigner sur le marché, vous conseiller en matière de financement et de transport, aider au dédouanement, repérer les clients potentiels et participer au recouvrement des sommes dues.

Lors de la conclusion d'une vente, c'est généralement le représentant qui dresse la commande; l'exportateur expédie les marchandises auxquelles il adjoint une facture adressée directement au client, conformément aux conditions de paiement convenues au préalable (lettre de crédit, traite à vue, etc.). Le représentant recevra habituellement sa commission lorsque le client aura payé son achat. Les fonctions du représentant et les modalités de recouvrement varient d'un pays à l'autre, souvent selon les pratiques commerciales, juridiques et culturelles locales.