
Les marchés d'exportation : la filière des maisons de commerce

Les maisons de commerce jouent un rôle considérable dans les affaires que le Canada traite avec d'autres pays. En 1983, les transactions à l'exportation des maisons de commerce représentaient plus de 13 % de l'ensemble des exportations canadiennes et, fait encore plus significatif, une proportion de 40 % des exportations canadiennes vers des destinations autres que les États-Unis. Pourtant, de nombreuses entreprises canadiennes, petites et grandes, connaissent encore mal les avantages qu'offrent les maisons de commerce. La présente brochure a pour objet de démontrer qu'un recours judicieux aux services de ces maisons peut accroître considérablement les ventes sur les marchés extérieurs.

1 Qu'est-ce qu'une maison de commerce?

Le concept de maison de commerce englobe un ensemble très varié d'entreprises qui ont un point en commun, celui de servir d'intermédiaire commercial entre des producteurs canadiens et des acheteurs ou consommateurs de biens et services à l'étranger.

Le rôle d'intermédiaire des maisons de commerce peut se manifester de deux principales façons. D'une part, certaines maisons agissent à leur propre compte, à titre de négociants, en devenant propriétaires des biens qu'elles revendront ensuite pour réaliser un profit. D'autre part, des maisons de commerce deviennent les agents d'un tiers, sans être propriétaires des biens dont elles assurent la vente en retour d'une commission ou d'un taux fixe (ou les deux) pour services rendus.

Naturellement, la réalité n'est pas aussi simple et cette distinction n'est pas toujours évidente. Plusieurs des maisons de commerce au Canada agissent parfois à titre de marchand et parfois à titre d'agent, selon la nature du produit en cause, les exigences des clients et une foule d'autres facteurs, y compris les préférences de chaque maison de commerce. En outre, les maisons de commerce se définissent plus particulièrement par la nature des services qu'elles offrent. Elles peuvent assumer la fonction de :

- société de gestion des exportations : gérer l'ensemble ou une partie des exportations d'un fabricant;
- maison d'achat : effectuer des achats pour le compte de clients étrangers;