

Il existe divers organismes de ce genre en Belgique, mais l'exportateur doit prendre soin de choisir l'entreprise la plus compétente dans son secteur. En raison de la concurrence très vive qui s'exerce sur le marché, il est parfois difficile de trouver les représentants idéaux qui ne sont déjà surchargés ou qui ne travaillent pas pour le compte d'un compétiteur.

Bien que certains représentants se limitent à des régions particulières du pays, la plupart ont comme territoire l'ensemble de la Belgique, et parfois même le Luxembourg. Quelques-unes des grandes entreprises ont des filiales aux Pays-Bas, dans le nord de la France ou en Allemagne de l'Ouest, mais la chose est de moins en moins courante. En raison de la dimension relativement restreinte du marché qu'ils desservent, la plupart des distributeurs ont tendance à offrir une gamme plus variée de produits que ne le font les Américains.

Le choix d'un agent ou d'un représentant est une question qui mérite réflexion. Ces ententes lient les parties en cause et ne peuvent être dénoncées qu'en conformité avec les lois locales. Il est donc fortement recommandé de conclure une entente pour une période d'essai d'une durée déterminée plutôt qu'une entente d'une durée illimitée. Il serait sage de recourir aux services d'un conseiller juridique compétent avant de prendre un engagement formel.

L'expérience révèle que le meilleur moyen de choisir un distributeur est de le rencontrer. Les lettres, les brochures et les rapports sur la solvabilité ont certes leur utilité, mais ils ne permettent pas à l'éventuel représentant de vous poser directement des questions sur le produit, ni ne vous permettent à vous d'évaluer le distributeur et son enthousiasme à promouvoir vos produits. Les services commerciaux de l'Ambassade du Canada à Bruxelles sont toujours disposés à vous conseiller et à vous aider à fixer des rendez-vous avec les représentants susceptibles de vous convenir.

Vous pouvez également obtenir un entretien personnel avec des distributeurs en participant à des foires commerciales ou en les visitant. Bien que plusieurs foires locales et quelques foires internationales importantes aient lieu chaque année en Belgique, bon nombre d'entreprises canadiennes considèrent qu'elles obtiennent d'aussi bons résultats en participant aux grandes foires internationales qui se tiennent régulièrement en Europe, particulièrement en Allemagne de l'Ouest, en France et aux Pays-Bas. Les agents