

EXPORTATION DIRECTE

- Pour les *produits*, commercialisez et vendez directement aux clients.
- Pour les *services*, négociez avec les clients, prenez un engagement et travaillez directement avec eux.

La vente directe aux clients étrangers peut être plus rentable que de traiter avec un représentant ou un distributeur. Par contre, vos prix seront probablement plus bas. La vente directe a l'avantage de vous mettre en contact avec vos clients mais elle comporte aussi certains désavantages. Puisque vous ne pouvez pas compter sur les services d'un intermédiaire à l'étranger, il est probable que vous mettiez plus de temps à vous familiariser avec le marché. De plus, vos acheteurs ou vos clients mettront, eux aussi, plus de temps à vous connaître, ce qui n'est pas un facteur négligeable en commerce international.

EXPORTATION INDIRECTE

- Pour les *produits*, commercialisez et vendez à un intermédiaire (p. ex. un distributeur étranger, une entreprise de distribution intérieure). Vous pouvez également faire appel à un agent ou à un représentant étranger qui n'achète pas vos produits directement.
- Pour les *services*, négociez et prenez un engagement avec un intermédiaire étranger qui lui, à son tour, négocie et s'engage en votre nom.

Beaucoup de nouveaux exportateurs sont d'avis que les services d'un intermédiaire sont la meilleure façon d'accéder à un marché.

AGENTS ET REPRÉSENTANTS

Le choix du marché approprié n'est que la première étape. Ensuite, vous devez trouver un agent ou un partenaire local expérimenté sur votre marché cible. De nombreux propriétaires de petites entreprises sont tentés de s'envoler vers le pays visé et de cogner aux portes. Toutefois, il est plus sage de retenir les services d'un agent local car cela vous épargnera beaucoup de temps et d'argent.

Un *agent* obtient des commandes de clients étrangers, en échange d'une commission, tandis qu'un *représentant* est un agent spécialisé qui exploite un territoire particulier et qui vend des produits ou des services connexes.

Vous pouvez autoriser les agents et les représentants à conclure des ententes contractuelles de vente avec des clients étrangers. Habituellement, ils reçoivent une commission, à la condition que votre produit ou votre service soit vendu.

Une entente avec un agent ou un représentant étranger vous confère une présence immédiate dans votre marché cible. Règle générale, c'est une approche moins coûteuse que d'installer un service de ventes directes. Cette approche permet à votre représentant de faire un nombre plus élevé de visites de ventes. De plus, vous avez un meilleur contrôle du produit ou du service et du prix, ce qui représente un avantage considérable.

Un agent ou un représentant étranger compétent peut vous aider sur plusieurs plans : études de marché, conseils quant aux options de financement et de transport, formalités douanières, accès à des clients potentiels, recouvrements ainsi que renseignements sur les pratiques d'affaires locales, les questions juridiques et les traditions culturelles.

« Vos agents sur la scène internationale sont les porte-parole de votre entreprise au niveau local. Nous choisissons nos gens avec soin, nous leur offrons une formation de qualité et ensuite, nous nous fions à eux pour bien nous représenter. »

RÉCIPIENDAIRE D'UN
PRIX D'EXCELLENCE À
L'EXPORTATION CANADIENNE
1996, AGRICULTURE
ET PRODUITS
AGROALIMENTAIRES