

---

## **Introduction**

La présente publication s'adresse aux exportateurs qui, dans le cadre de leur stratégie de commercialisation, étudient les choix qui s'offrent à eux du point de vue de la représentation à l'étranger; elle est également destinée aux entreprises ayant reçu des offres de services de représentants et de distributeurs et désirant obtenir des conseils sur la manière d'en évaluer l'utilité.

Les principes énoncés dans la présente publication ont été conçus en vue d'aider les exportateurs dans les opérations suivantes :

- recherche de représentants et distributeurs éventuels et évaluation de leur potentiel;
- conception et négociation du contrat;
- concertation avec le représentant ou le distributeur, afin d'obtenir les meilleurs résultats et de maximiser les avantages réciproques; et
- résiliation de l'entente si les circonstances l'exigent.

Les paragraphes qui suivent ont trait à l'utilisation de représentants ailleurs qu'aux États-Unis, car la brochure intitulée *Choix et utilisation d'un agent commercial aux États-Unis* traite précisément des conditions particulières à ce pays.

Les principes énoncés dans la présente brochure ne sont guère plus que des lignes directrices. Bien que les auteurs aient voulu traiter d'autant de produits, de marchés et de situations que possible, toutes leurs propositions ne pourront pas s'appliquer à chaque cas particulier. On conseille aux exportateurs de s'adresser au délégué commercial canadien en poste dans le pays visé pour s'informer des aspects dont il faudra tenir compte dans le choix d'un représentant ou d'un distributeur (l'annexe B indique comment se procurer le *Répertoire du Service des délégués commerciaux canadiens à l'étranger*). L'élaboration de la stratégie de commercialisation de l'entreprise exportatrice ne fait pas l'objet de la présente publication. On peut par contre, à ce sujet, consulter la brochure intitulée *Guide de l'exportateur : Conseils pratiques* (voir l'annexe B).