

## REPRÉSENTANTS

Selon les termes de l'entente, les représentants peuvent être autorisés à conclure des contrats de vente au nom des producteurs. Les représentants perçoivent ordinairement une commission sur les ventes, mais peuvent, dans certains cas, être rémunérés par provision et se voir allouer un compte de frais. Ils peuvent fournir de nombreux services, y compris des renseignements sur le marché si l'entente conclue avec le producteur canadien comporte une clause en ce sens.

Un représentant peut vendre pour le compte de plusieurs fournisseurs diverses gammes de produits apparentés mais non concurrents. Lorsqu'un marché est conclu, le représentant obtient ordinairement la commande, puis le fabricant fournit les marchandises au client et envoie directement la facture à ce dernier. Le fabricant reçoit ensuite le paiement et remet au représentant une commission sur la vente.

Les exportateurs canadiens de poisson et de fruits de mer peuvent accorder à leurs représentants le pouvoir d'engager et de congédier les distributeurs. Le représentant américain devient alors directeur commercial régional et perçoit des commissions sur les produits vendus par les distributeurs ou sur les commandes de réapprovisionnement de ces derniers. En retour, le représentant appuie les distributeurs en formant le personnel de vente, en rencontrant des clients potentiels, en fournissant des pistes intéressantes et, parfois, en assurant le service après-vente.

En général, les exportateurs canadiens de produits de la pêche peuvent conserver un plus grand droit de regard sur les ventes indirectes lorsqu'ils retiennent les services d'un représentant local. Il leur est alors plus facile de faire connaître leur produit partout aux États-Unis, car un représentant efficace pourra rencontrer tous les distributeurs, intermédiaires et autres acheteurs potentiels.

## DISTRIBUTEURS

Pour de nombreux produits de la mer, on gagne généralement à passer par un distributeur pour vendre aux États-Unis. On a souvent recours au distributeur pour acheminer certains produits aux détaillants. Les distributeurs américains achètent les fruits de mer des producteurs étrangers, les conservent dans leurs entrepôts et les revendent aux acheteurs des commerces de détail situés dans leur territoire.

Les exportateurs canadiens de ces produits doivent s'attendre à des délais de paiement plus longs lorsqu'ils négocient dans ces conditions. En faisant appel à un distributeur américain, les fournisseurs canadiens perdent une certaine mesure de maîtrise envers le processus de mise en marché, y compris la livraison, puisque le distributeur approvisionne directement les détaillants.

## COURTIERS

Aux États-Unis, les courtiers négocient chaque vente pour le compte du fournisseur de fruits de mer et transmettent les demandes de prix au fournisseur canadien. Pour les courtiers américains en poisson et fruits de mer, il est tout aussi important de satisfaire leurs clients que leurs fournisseurs.

Ainsi, si le produit offert par un exportateur canadien ne présente pas un prix aussi avantageux que le produit d'un autre fournisseur, le courtier peut choisir de vendre le produit concurrent pour satisfaire un client de longue date. Le courtier peut toucher une commission sur les ventes, mais certaines ententes peuvent stipuler que le courtier prendra possession et jouira de la propriété exclusive du produit et se chargera de l'expédier à partir de ses installations dans le marché américain visé.