

sur les pratiques commerciales, les lois et les règlements, ainsi que sur les traditions culturelles.

### Distributeurs à l'étranger

Contrairement aux agents, les distributeurs achètent les produits de l'exportateur pour les revendre sur place à leurs clients. Il arrive souvent que les distributeurs déterminent eux-mêmes le prix de vente, offrent du financement à l'acheteur et s'occupent des garanties et du service à la clientèle.

Les distributeurs à l'étranger assurent habituellement le service après-vente, ce qui constitue un avantage important pour les exportateurs canadiens. Par contre, en faisant appel à un distributeur, l'exportateur voit sa marge bénéficiaire réduite et a moins de contrôle sur les produits et sur les prix.

### Choix d'un agent ou d'un distributeur

De nombreuses voies existent pour vous aider à trouver un agent ou un distributeur à l'étranger. Les bureaux commerciaux du Canada à l'étranger, les associations commerciales, les conseils d'entreprises et les banques peuvent être de bonnes sources de renseignements. Vous pouvez également consulter d'autres exportateurs canadiens ou d'éventuels clients étrangers, qui vous aideront à chercher l'agent ou le distributeur dont vous avez besoin. Des ministères et organismes publics, notamment le ministère

Pour choisir entre  
les diverses stratégies  
d'entrée sur le marché –  
vente directe à un  
distributeur ou aux  
clients étrangers,  
recours aux services  
d'un agent ou d'un  
représentant étranger,  
utilisation d'un  
intermédiaire établi au  
Canada ou établissement  
d'une présence dans  
le marché-cible –,  
vous devrez :

- ▶ établir des critères pour évaluer vos options
- ▶ examiner ces options et choisir la meilleure
- ▶ trouver le partenaire voulu dans le pays visé

des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), peuvent fournir des conseils et des renseignements sur les marchés étrangers, les réseaux de distribution, les foires commerciales, ainsi que les agents et distributeurs compétents, et peuvent aussi repérer d'éventuels clients. (Voir la section 11 du Guide de l'exportateur pour une liste détaillée d'adresses utiles et de sources d'aide.)

Après avoir dressé une liste de candidats intéressants, vous devriez vous rendre dans le pays visé afin d'y rencontrer d'éventuels agents ou distributeurs. Les questions suivantes vous permettront de déterminer si les candidats répondent à vos exigences en matière de vente ou de distribution :

- Combien d'entreprises ont-ils représenté avec succès?

Combien de produits ont-ils réussi à mettre en marché?

- Quelle est leur situation financière?
- Quel genre de représentation offrent-ils à l'exportateur dans le pays visé?
- Quels sont les plans de marketing ou de publicité qu'ils ont mis en place?
- Quels sont leurs clients actuels?
- Assurent-ils le service après-vente?
- Quelles sont les conditions générales de vente et de paiement?