

Comment trouver un bon agent commercial ?

Pour rappel, l'agent commercial est une société ou un individu totalement indépendant, chargé par l'exportateur de prospecter le marché local, de promouvoir ses produits, de conquérir des nouveaux clients et de négocier des contrats de vente au nom et pour le compte de cet exportateur. L'agent commercial n'achète donc pas de marchandises, il ne fait que trouver des clients pour l'exportateur.

L'utilisation d'agents est une démarche très séduisante pour les exportateurs. Les agents sont souvent implantés dans le pays de prospection et déjà introduits auprès de la clientèle ciblée. Par ailleurs, il n'existe aucun risque financier puisque les commissions ne leur sont dues qu'une fois les ventes conclues.

Il existe mille et une façons de trouver un agent commercial. En voici quelques exemples :

- **Approches spontanées** : dans la grande majorité des cas, ce sont les agents eux-mêmes qui se présentent auprès des entreprises, car celles-ci s'adressent à la même clientèle que la leur ou offrent des produits complémentaires à leurs gammes de produits.
- Les agents sont en permanence à la recherche de nouveaux produits à représenter. Ils fréquentent les salons professionnels des secteurs dans lesquels ils sont spécialisés. C'est à cette occasion qu'ils sont amenés à connaître les produits et services des exposants et à se présenter spontanément auprès de ceux-ci.
- **Recommandations par d'autres entreprises** : vous pouvez également vous renseigner soit auprès des quelques clients avec lesquels vous êtes déjà en contact sur le marché local, soit auprès d'entreprises complémentaires à la vôtre faisant déjà appel à des agents sur place. Les échanges d'informations avec celles-ci se font souvent de façon informelle par des prises de contacts directes ou lors de rencontres professionnelles, de réunions de clusters ou de stands collectifs à des foires.
- **Aide des organismes** : dépendant des exigences et de l'information disponible, des organismes tels que l'AWEX (notamment via ses attachés), les Chambres de Commerce et les fédérations professionnelles locales peuvent également vous communiquer les coordonnées d'agents par secteur d'activité.
- **Les fédérations d'agents commerciaux** : de nombreux pays disposent d'une fédération nationale des agents commerciaux. Il existe même une Union Internationale de ces différentes fédérations. Il s'agit de l'I.U.C.A.B. (International Union of Commercial Agents and Brokers) existant depuis 1953 et établie aux Pays-Bas. Cette Union regroupe des associations provenant de 20 pays différents en Europe et sur le continent américain, et concerne au total plus d'un demi-million d'agents. Via son site web <http://www.iucab.nl>, vous pouvez avoir accès aux sites de chacune des associations membres auxquelles vous pouvez demander - souvent contre paiement - les coordonnées d'agents selon différents critères de sélection.

En marge des associations reconnues, il existe une multitude de sites web dédiés à la recherche d'agents où les annonces peuvent même être publiées gratuitement.

Par exemple (surtout en France) : <http://www.agent-first.com/>, <http://www.acojur.com/>, <http://www.laniac.org/index.php/fr/>, <http://www.agent-co.com/formulaire.html>, <http://www.apiguide.net/>, etc.

Cependant, ne vous attendez pas à des miracles de ces sites, ni à des garanties de bons résultats.

La recherche d'agents n'est pas simple. Il faut souvent rechercher par plusieurs moyens. Ne vous fiez pas au premier venu. Ne faites votre choix qu'après avoir pu déterminer plusieurs bons candidats et avoir suffisamment d'informations sur ceux-ci.

Christine DESTEXHE, conseillère et formatrice en commerce extérieur