

Comment trouver un bon distributeur à l'étranger ?

Le distributeur (ou concessionnaire) est une société commerciale indépendante qui achète, de manière exclusive ou non, les produits d'un exportateur en vue de les revendre en son nom et pour son propre compte, avec une marge, sur un marché déterminé (territoire géographique ou secteur de clientèle). En général, le distributeur est établi dans le marché qu'il cible, mais ce n'est pas nécessairement le cas.

Durant les salons professionnels notamment, les exposants sont en général envahis de candidats distributeurs du monde entier qui se présentent spontanément. Certaines PME ont tendance à conclure un contrat de distribution avec la première entreprise qui s'est montrée très motivée à distribuer leurs produits ou services, en promettant monts et merveilles à court terme. Cette attitude est souvent justifiée par un manque de temps des exportateurs pour réellement investiguer le marché et pour trouver «Le» distributeur qui leur conviendrait parfaitement.

Voici quelques exemples de méthodes pour trouver des candidats distributeurs, outre Internet qui reste une source d'informations indéniable.

Informez-vous auprès de fournisseurs offrant des produits complémentaires aux vôtres

Dans votre secteur d'activité, il existe déjà probablement une multitude de fournisseurs de produits ou services complémentaires aux vôtres. Ils ne sont pas concurrents, mais s'adressent exactement à votre clientèle cible. Certains d'entre eux disposent déjà d'un réseau de distributeurs à l'étranger. Contactez ces fournisseurs et demandez-leur des informations sur leur réseau et investiguez sur les résultats et l'efficacité de chacun des distributeurs. Par exemple, un fabricant d'arômes alimentaires destinés aux aliments sucrés pourrait s'informer auprès des fabricants de glucose ou de colorants destinés exactement à cette même clientèle.

Informez-vous auprès de quelques clients clefs

Il suffit de contacter ou de prendre rendez-vous avec quelques clients potentiels sur le marché visé pour connaître quels sont les distributeurs les plus actifs et les plus appréciés par eux. Ces contacts vous permettront ainsi non seulement d'analyser l'attrait de vos produits et services sur le marché local et le feed-back des personnes interviewées, mais aussi d'avoir une manne d'informations sur le professionnalisme et l'efficacité des distributeurs les mieux introduits chez eux.

Recherche parmi les exposants les plus actifs dans les foires et salons locaux

En général, les distributeurs sont exposants sur les petits salons ou congrès organisés à l'échelle nationale. Le fait d'exposer lors des événements locaux démontre le dynamisme commercial des distributeurs.

Aide des organismes ou des fédérations

Des organismes tels que l'AWEX (notamment via ses Attachés), les chambres de commerce étrangères en Belgique ou les chambres de commerce dans le pays ciblé et les fédérations ou associations professionnelles locales (dont les distributeurs sont en général membres ou sponsors) peuvent également vous communiquer les coordonnées de distributeurs par secteur d'activité.

La recherche de distributeurs exige d'investiguer différentes sources possibles. Ne vous fiez pas au premier venu. Il vous est conseillé de lire l'article paru précédemment dans l'Exportateur (voir Exportateur n° 55) et intitulé «Contrat de distribution : investiguez avant de signer» pour vous aider à sélectionner «Le» distributeur idéal parmi les nombreux candidats que vous aurez trouvés.

Christine DESTEXHE - Conseillère et formatrice en commerce extérieur