

## Accédez aux marchés étrangers par l'agence commerciale

Un agent commercial peut être recruté par une entreprise wallonne dans le pays où elle entend faire des affaires. La structure d'implantation est ici moins forte que dans le cas de l'établissement d'une filiale : l'agent passe les commandes auprès de la clientèle et les transmet à l'exportateur qui effectuera lui-même ou avec l'aide de l'agent la distribution des produits. L'agent de commerce n'est pas lié exclusivement à la représentation d'un produit et représente ainsi plusieurs produits souvent plus complémentaires que concurrents émanant d'entreprises différentes.

### L'agence commerciale comme stratégie de pénétration de marché

Dans ce type de stratégie, l'exportateur s'appuie sur des ressources locales en recrutant un agent commercial dans le pays où il entend commercialiser son ou ses produits. L'exportateur s'appuiera ainsi sur la connaissance de l'agent, tant des coutumes que des besoins de la clientèle propres à ce marché. Celui-ci pourra également fournir de très bons conseils à l'exportateur si d'aventure des adaptations devaient être réalisées sur le produit ou son emballage. De plus, l'agent commercial n'entraînera aucune charge fixe puisque seules les ventes qu'il réalisera entraîneront les débits de commissions.

En outre, les risques que l'agent s'approprie la clientèle, qu'il délaisse le produit au profit d'un produit complémentaire ou concurrent, ou encore qu'il renseigne, informe ou documente inadéquatement le produit en raison de la multitude de produits qu'il représente doivent être pris en considération. Dans certains cas, l'engagement d'un représentant de commerce sous contrat de travail permettra de pallier ces risques.

### Le recrutement de l'agent comme clé de réussite

Le succès de l'implantation de la société wallonne va dépendre en majorité de la qualité de l'agent commercial recruté et de sa motivation à faire du projet de l'exportateur son propre projet. C'est pourquoi il est primordial que l'entreprise prenne le temps du recrutement, en contactant chaque candidat individuellement et en lui faisant part du projet de l'entreprise, de ses produits et de toutes informations pertinentes. Il est également important de procéder à l'évaluation des candidats lors d'un entretien fixé sur place. Cette rencontre sera une occasion parfaite d'analyser les références de l'agent, ses compétences particulières dans le secteur d'activité concerné, son réseau d'affaires, les relations avec le gouvernement local, les clients actuels, etc.

### L'agent commercial protégé en Europe

Faisant exception parmi les intermédiaires commerciaux, l'agent qui exerce ses activités en Europe bénéficie d'une protection basée sur une directive de droit européen transposée dans le droit national des Etats membres. Ce texte prévoit, notamment en cas de rupture, des préavis minima suivant l'ancienneté qui seront compensés en cas de non-respect par des dommages calculés sur base des commissions proméritées durant la dernière année écoulée.

Le choix initial de l'agence commerciale comme stratégie de pénétration de marché s'apparente souvent à un pari sans risque majeur. Pourtant, le fait d'être mal représenté peut souvent avoir des conséquences importantes sur le développement des activités de votre entreprise à l'étranger. Enfin, le recrutement ainsi que la rédaction du contrat seront des phases déterminantes dans le succès opérationnel de son implantation.

Xavier VAN OVERMEIRE - Avocat chez Fraser Milner Casgrain (Montréal), expert accrédité par l'AWEX et Christian SCHILLINGS - Conseiller juridique spécialisé en droit international des affaires