

Masterclass du 13 mai 2019

Importateur + Bureau de représentation : Un mode export efficient pour contrôler un marché

- Claude Obadia, professeur à l'ESCE

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

LUCIDITÉ 01 Ne pas confondre marge de l'intermédiaire et profit perdu La marge versée à un distributeur finance son propre fonctionnement, elle ne constitue pas un manque à gagner pour la maison mère.	CONTRÔLE 02 Construire une relation de long terme avec son distributeur Coopération, engagement et confiance permettent d'exercer une réelle influence, bien au-delà d'une simple relation transactionnelle.
HYBRIDATION 03 Combiner importateur-distributeur et bureau de représentation Cette solution hybride assure un soutien technique et commercial local sans les coûts d'investissement d'une filiale.	ÉCONOMIE 04 Comparer les coûts réels avant de choisir son mode d'entrée Un bureau de représentation coûte environ dix fois moins cher à ouvrir et à faire fonctionner qu'une filiale.
TECHNICITÉ 05 Ne pas écarter le distributeur pour un produit complexe Envoyer des ingénieurs en soutien à un distributeur permet de gérer l'avant-vente et l'après-vente de produits techniques.	COUVERTURE 06 Manager un réseau de distributeurs régionaux via un bureau Sur les grands marchés comme les États-Unis, la Chine ou le Brésil, un bureau de représentation coordonne plusieurs distributeurs.
TRANSPARENCE 07 Pratiquer un monitoring non intrusif et accepté du distributeur Un contrôle mené en toute transparence, avec l'accord du partenaire, renforce la relation plutôt que de la fragiliser.	