

## Recherche et sélection d'un partenaire commercial à l'étranger - quels sont les critères décisifs ?

Quel que soit le modèle envisagé par l'entreprise exportatrice pour assurer sa représentation à l'étranger, la qualité de l'agent, du représentant, de l'importateur, du distributeur, sera le facteur déterminant du succès - ou de l'échec - d'une stratégie commerciale à l'export.

L'expérience montre cependant que **lors de la recherche et du choix du partenaire, certains facteurs sont laissés de côté au profit d'une solution rapide**. Si l'entreprise exportatrice prend en général le temps de fixer une stratégie commerciale pour l'entrée ou le développement sur un marché donné, il arrive souvent que certains aspects cruciaux soient laissés de côté. C'est le cas notamment de la dimension interculturelle, ainsi que de la capacité du partenaire commercial à agir en tant que vendeur sur son marché mais aussi en tant que trait d'union entre deux organisations, celle du client et celle de l'entreprise exportatrice.

Les critères de sélection évidents lors du choix d'un partenaire commercial sont la **connaissance du marché** (produits, structure, développement), la **connaissance des acteurs** (utilisateurs, clients, compétiteurs) sur ce marché et bien sûr les **qualités commerciales** (capacité à vendre, organisation) de la personne ou de la structure en question. Toute entreprise exportatrice aura donc à cœur de sélectionner un partenaire commercial faisant preuve d'une qualité maximale sur ces critères.

D'autre part, outre les qualités citées plus haut, le partenaire commercial doit faire preuve de l'esprit d'entreprise requis pour développer durablement les ventes. Qu'on ait à faire à un agent, un représentant ou un importateur, l'entreprise exportatrice est en droit d'attendre de son partenaire qu'il développe son activité de manière proactive. **Capacité à entreprendre, automotivation, créativité, rigueur** sont, entre autres, les qualités nécessaires.

Il convient cependant de ne pas négliger d'autres **dimensions**, moins évidentes au premier abord, mais tout aussi **déterminantes pour le succès d'une entreprise à l'export**.

Il est vital de travailler avec un partenaire dont on sait qu'il pourra être un trait d'union entre deux cultures d'entreprise. Pour cela, il doit être capable d'intégrer le mode de fonctionnement de ses clients et de la société exportatrice. Outre les **connaissances linguistiques** lui permettant de communiquer sans problème, le partenaire commercial doit donc **comprendre et intégrer dans son travail les différences de rythme, de style de management, de mentalité, de structure et d'organisation**.

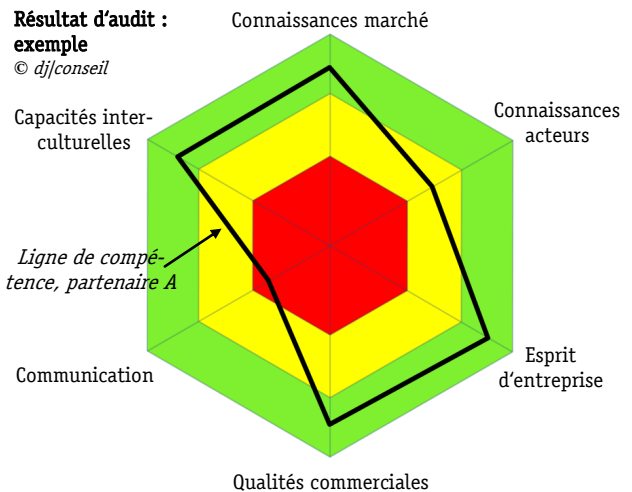
Cette capacité à comprendre l'autre est bien trop souvent négligée. Pour résultat, on se trouve souvent face à un partenaire commercial comprenant et intégrant seulement l'une ou l'autre des deux cultures. Il n'est donc pas rare que l'entreprise exportatrice se trouve alors face à un partenaire qui, par méconnaissance des mentalités et de la culture de l'entreprise qu'il représente, prend de manière systématique et indifférenciée fait et cause pour son client

alors qu'il doit s'efforcer de trouver des solutions rapprochant les deux entités en jouant **le rôle de facilitateur**.

Lorsque le partenaire commercial est une structure du type importateur ou distributeur, il convient de vérifier que non seulement les commerciaux terrain mais aussi les administratifs seront en mesure de gérer une relation commerciale internationale (commandes, livraisons, flux financiers) de manière indépendante. Très souvent, parce que ce n'est pas le cas, le commercial doit intervenir dans la gestion des ventes, ce qui provoque des pertes de temps.

Lors de la recherche et du choix d'un partenaire commercial à l'étranger, il faut donc intégrer les critères suivants : **connaissance du marché, connaissance des acteurs, qualités commerciales, esprit d'entreprise, capacité à communiquer et capacités interculturelles**.

**dj|conseil** soutient les entreprises françaises dans leur recherche de partenaires commerciaux en Allemagne. Nous appliquons les **méthodes de recherche** utilisées dans la chasse de tête et intégrons par la suite les critères de sélection définis plus haut dans un **audit complet des partenaires potentiels**. De cette manière, notre client a la certitude de trouver et de choisir le partenaire commercial idéal assurant un développement durable de ses activités.



Au besoin, nous pouvons également aider à l'élaboration du contrat de collaboration en faisant intervenir des juristes bilingues et spécialisés de ces problématiques. De plus, nous pouvons accompagner les relations entre entreprise exportatrice et partenaire commercial, de manière ponctuelle ou régulière.

© dj | conseil - Le Conseil franco-allemand  
**Denis Jeanson**  
 Rathochstrasse 85  
 D-81247 München  
 Tel: + 49 89 81009686 - Mob: +49 152 24358317  
[www.djconseil.com](http://www.djconseil.com) - [info@djconseil.com](mailto:info@djconseil.com)