

Distribution export

Exporter c'est aussi avoir trouvé la réponse à la question de la commercialisation et la distribution physique de vos produits sur le marché donné.

Quel canal retenir ? Y aller en direct ou passer par des intermédiaires ? Et il n'est pas interdit de mixer plusieurs solutions, le multicanal reste valable à l'export.

Les canaux de distribution à l'export

- **Vente directe à l'utilisateur final**
C'est l'exportation directe, le vendeur prend en charge la vente et l'expédition
- **L'importateur-distributeur dans le pays**
Il vous achète pour revendre à ses clients
- **L'agent**
Il représente vos produits, c'est vous qui vendez au client final
- **Plateforme d'e-commerce** (place de marché)
 - 1) Vous vendez et expédiez vous-mêmes
 - 2) Vous vendez et la plateforme expédie
 - 3) La plateforme vend et expédie elle-même
- **Vente export en France à**
 - 1) Une société de commerce international (française ou étrangère)
 - 2) Un intégrateur (vos produits rentrent dans sa fabrication ou le lot à exporter)
- **Franchise internationale**
Cession de licences et des ventes associées à un réseau de franchisés à l'étranger
- **Filiale commerciale locale**
C'est la distribution export maîtrisée de bout en bout, sur les marchés prioritaires

Suivant la nature des produits et des marchés, votre volonté d'implication dans la commercialisation sur place, un relais local peut s'avérer utile pour vous implanter sur le marché.

Exportation directe

L'exportateur assure lui-même la **commercialisation** de ses produits **et expédie directement**

ses commandes au client. Le vendeur se charge de toutes les étapes, c'est une vente directe export.

Le client peut prendre en charge une partie plus ou moins étendue de la chaîne logistique (cf. les Incoterms), mais cela ne concerne que les modalités de livraison.

L'exportation directe peut parfaitement coexister avec une distribution par intermédiaires, certains clients continuent donc à être servis en direct.

La vente sur internet hors marché national est également de l'exportation directe.



Agent

Il **représente** différents fabricants avec un portefeuille de produits, sur un territoire donné (agent multicartes). Il prend en charge nombre d'opérations (promotion, prise de commandes, règlements et recouvrements...), mais **ne manipule pas les marchandises**.

Il reçoit des **commissions** sur ses ventes, en général entre 5 à 10% du prix de vente. La base de calcul devrait être le prix ex-works, les autres postes facturés sont des charges. Cela concerne également la commission elle-même, normalement incluse dans le prix facturé.

Importateur

Il s'agit d'un distributeur, parfois appelé aussi agent-importateur. C'est un commerçant. Il **achète** des produits qu'il **revend** à ses clients. Il apporte sa clientèle (directe ou un réseau de revendeurs), mais fait mécaniquement écran entre le marché et l'exportateur.

Il appliquera sa **marge** sur son prix d'achat (donc votre prix export, toutes taxes comprises et tous les frais de livraison inclus).

Il est clair que le prix de départ doit tenir compte de toute la **cascade de charges** pour que le

prix de vente final reste compatible avec le marché de destination. Si ce n'est pas le cas et sauf exception (où l'on peut imposer son prix au marché), il faut chercher une autre solution (baisser le prix de départ, vente directe, filiale locale...)

Le choix du distributeur dépend des critères de l'exportateur et du rapport de force existant lors de la négociation : exclusivité ou non, stockage de produits neufs et de pièces détachés, service avant et après-vente, maintenance, réparations...

► Voir aussi la [franchise internationale](#)

Filiale locale

L'entreprise exportatrice est **son propre importateur-distributeur**. L'avantage-prix n'est pas forcément la raison première (réintégrer la marge du distributeur local). Mais plutôt dans le dynamisme commercial (l'intermédiaire local préfère les produits qui se vendent tout seuls), pour accompagner la croissance des ventes (stockage et/ou commercialisation avec ou sans le distributeur), pour éviter d'être freiné sur le marché (le distributeur vend déjà des produits concurrents et pas trop les vôtres) ou encore pour donner une couleur locale à vos produits.

Et pour **l'exportation de services**, la filiale locale sera juste indispensable pour gérer les flux de personnel et des prestations sur place.

La filiale locale peut être domiciliée dans une CCIFI, implantée de façon indépendante, ou constituée en co-entreprise (joint-venture) par investissement partagé avec un partenaire (du pays ou d'ailleurs). Elle peut même aller jusqu'à assembler ou produire sur place pour obtenir un prix plus compétitif ou contourner un protectionnisme (toujours prêt à se manifester).

► Plus sur [l'implantation locale](#)

Source URL: <http://iledefrance-international.fr/?q=infos-pratiques/distribution-export>