

Bulletin du MNDM sur l'organisation matérielle

Octobre 2000 - mars 2001

« MAISONS DE COMMERCE »

Qu'est-ce qu'une maison de commerce ?

Une maison de commerce est une entreprise spécialisée dans l'exportation, l'importation et le commerce, entre le Canada et des pays étrangers, de biens et services produits ou fournis par d'autres entreprises. Les maisons de commerce peuvent agir comme marchands pour leur propre compte, ou comme agents pour le compte du fabricant ou du prestataire de service.

Services offerts par les maisons de commerce

Une maison de commerce est un intermédiaire, spécialisé en commerce international, qui assume essentiellement tout ou partie des risques mis en jeu dans une vente internationale.

Aujourd'hui, les maisons de commerce offrent des services que la plupart des gens ignorent ; par exemple :

- Recherche d'informations
- Consultation en commercialisation
- Mise en marché
- Logistique
- Service après-vente
- Promotion
- Élaboration de l'emballage et de l'étiquetage
- Financement
- Enregistrement des marques de commerce
- Les maisons de commerce agissent comme intermédiaires ou agents spécialisés sur lesquels les entreprises canadiennes peuvent compter pour créer des stratégies fructueuses de diversification des marchés.

Une maison de commerce peut devenir une partie importante d'une société en offrant des conseils sur un grand nombre de sujets, notamment le prix de vente des produits et les modifications recommandées, la présentation des produits et les stratégies de promotion.

Quand doit-on utiliser une maison de commerce ?

Pour une entreprise, le meilleur moment de consulter une maison de commerce est lorsqu'elle prospère et cherche à étendre son marché afin de ne pas trop dépendre du marché domestique et américain.

Les maisons de commerce peuvent aider une entreprise à percer relativement vite sur des marchés qui, sans cela, n'auraient pas été envisagés par manque de connaissance, de ressources ou de temps. Plutôt que de partir de zéro et de se lancer seule, une entreprise peut tirer profit des conseils d'une maison de commerce qui a déjà des contacts bien établis et des réseaux de clients.

Quelles sont les qualités d'une bonne maison de commerce ?

a) Des marchés bien ciblés

Les maisons de commerce, en général, connaissent bien les marchés dont elles s'occupent. Actives depuis longtemps sur ces marchés, elles possèdent un réseau de personnes-ressources, ce qui minimise largement les risques mis en jeu dans le commerce international.

b) Bonne connaissance des produits

Les maisons de commerce bien établies sont spécialisées dans certaines gammes de produits. Pour réussir, elles doivent bien connaître les produits qu'elles vendent. Une entreprise doit se méfier des maisons de commerce qui s'occupent de tout sans réelle spécialisation.

c) Valeur ajoutée

Comme les maisons de commerce sont des entreprises de prestation de services, la valeur ajoutée se compose de :

- l'accès à des marchés non traditionnels (marchés internationaux)
- renseignements explicites sur la façon de commercialiser les produits, c'est-à-dire : adaptation des produits, commercialisation, lois, règlements, etc.
- intégration de services d'exportation spécialisés (logistique, documents, douanes, financement et perception de l'argent des ventes)
- services spécialisés connexes (analyses de marché, service après-vente, transferts de technologie et formation)
- prise en charge des risques associés au commerce international.

Le choix d'une maison de commerce ne doit pas se faire à la légère ; les exportateurs doivent y accorder autant de temps qu'au choix d'un agent, un distributeur ou un partenaire.

Qu'attend une maison de commerce d'un manufacturier ?

a) Un produit exportable

Une maison de commerce cherche un produit qui convient à l'exportation. Ce produit doit être concurrentiel en termes de qualité, de prix et de technologie.

b) Un engagement à l'exportation

Une maison de commerce va investir temps et argent pour chercher un marché prometteur et, pour cela, demande un engagement ferme, de la part de son client, au niveau des activités d'exportation.

c) Une certaine connaissance de l'exportation

Il est très difficile, pour une maison de commerce, de traiter avec un exportateur néophyte incapable de juger la nature et l'ampleur des risques mis en jeu. Si le manufacturier minimise les risques, il ne pourra tirer pleinement profit de la maison de commerce. S'il les maximise, les conditions qu'il impose rendront difficile la conclusion d'un accord.

d) Exclusivité

Une maison de commerce n'investira pas dans le développement d'un marché donné pour être plus tard court-circuitée par le fournisseur. Un ferme engagement de confiance mutuelle doit être établi et il est indispensable d'assurer la protection des deux parties.

e) Accord de prix équitable

Chaque partie doit prendre en compte les tâches et coûts qui concernent l'autre partie. Il est primordial qu'une entreprise qui veut faire affaire avec une maison de commerce ait une bonne connaissance des méthodes d'établissement d'un prix à l'exportation.

f) Partenariats à long terme

Une maison de commerce recherche la même chose que toute autre entreprise en affaires : une collaboration à long terme qui permet aux deux parties de tirer avantage des transactions commerciales internationales.

Avantages d'un accord avec une maison de commerce

a) Au plan financier

Une maison de commerce assumera tous les risques financiers attachés à une transaction internationale et notamment :

- la perte et les dommages durant la livraison
- le paiement
- les modes de paiement
- les délais de paiement
- les risques attachés aux fluctuations des marchés
- les risques liés aux bouleversements politiques (embargos, grèves, boycottages, etc.)

b) Au plan culturel

En faisant affaire à une maison de commerce, une entreprise est en mesure de:

- tirer avantage d'un réseau bien établi de personnes-ressources sur les marchés non traditionnels ;
- tirer profit de l'expertise de spécialistes au niveau des aspects culturels de la négociation ;
- élaborer un plan de mise en marché qui tient compte les facteurs culturels (par ex., goût, perception, habitudes des consommateurs, etc.)

c) Au plan organisationnel

Les maisons de commerce offrent également à une entreprise un service d'exportation spécialisé dans certains marchés, et un personnel qualifié dans les domaines clés : commercialisation, financement, logistique, négociations, signature de contrats et ventes. Grâce à la maison de commerce, une entreprise peut s'ouvrir à de nouvelles perspectives sans avoir à puiser dans ses propres ressources humaines et financières. En outre, elle peut se concentrer sur le développement de son marché nord-américain tandis que la maison de commerce oriente ses efforts sur le commerce international.

L'Association des maisons de commerce de l'Ontario (AMCO)

Fondée en 1995, l'AMCO est un organisme privé, à but non lucratif, qui représente environ 450 maisons de commerce en Ontario et dont les objectifs visent à :

- augmenter les exportations grâce aux maisons de commerce ;
- promouvoir les activités des maisons de commerce auprès des secteurs privé et public ;
- bien faire connaître le rôle des maisons de commerce à la communauté commerciale ;
- intégrer systématiquement les maisons de commerce dans une stratégie internationale adaptée aux manufacturiers de l'Ontario ;
- faciliter les échanges entre les maisons de commerce et les petites et moyennes entreprises en Ontario ;
- faire évoluer les maisons de commerce de l'Ontario ;
- former des négociants qualifiés afin de répondre aux besoins présents et futurs dans l'industrie ;

Il est avantageux de connaître l'Association des maisons de commerce de l'Ontario qui, en plus d'aider les entreprises à trouver une maison de commerce, peut constituer une source profitable, efficace et utile

de matériel de référence. Il est facile de communiquer avec l'AMCO :

Association des maisons de commerce de l'Ontario (AMCO)

B.P. 43086 ; 4841, rue Yonge
Toronto (ON)
M2N 5T0
Téléphone : (416) 263-3586
Télécopie : (416) 223-5707

Ou encore visitez notre site web : <http://www.oath.on.ca>

Dernières modifications : 25/11/02

| [site principal](#) | [commentaires](#) | [recherche](#) | [plan du site](#) | [english](#) |
| [Qui nous sommes](#) | [Mines et Minéraux](#) | [Développement du Nord](#) | [Où nous sommes situés](#) | [Communiqués](#) |



Ce site est mis à jour par le gouvernement de l'Ontario, Canada.

[Confidentialité](#) | [Avis de non-responsabilité concernant les liens externes](#) | [Avis général de non-responsabilité](#)

Pour nous faire part de vos commentaires ou de votre opinion, ou pour toute demande de renseignements généraux, consultez la section [Commentaires et demandes de renseignements](#).

Demandes de renseignements techniques : webmaster@ndm.gov.on.ca

Renseignements sur les droits d'auteur : [Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2006](#)

Dernière mise à jour : Le 25 novembre 2002