TRADE Solutions BNP PARIBAS

PAYS-BAS : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les intermédiaires commerciaux

Les sociétés de commerce	
• Les principaux acteurs	Univar, TNT, Avero, Achmea and Interpolis
Les grossistes	
• Les principaux acteurs	Alimentation : Schuitema, Sligro Voitures et pièces détachées : Kroymans, PON B.V.

L'agent commercial

Les avantages	Option idéale pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent exporter vers le marché néerlandais et/ou européen. Le marché néerlandais est très compétitif, ce qui fait que passer par un agent est relativement bon marché. Ils connaissent bien à la fois le marché néerlandais et le marché européen, parlent des langues étrangères et ont l'habitude de traiter avec des clients étrangers.
Les points de vigilance	N'hésitez pas à mettre en avant la compétition féroce. Les entreprises néerlandaises veulent pratiquement toujours être le distributeur exclusif. Une fois que les relations d'affaires ont été établies, il est souhaitable d'avoir des contacts fréquents.
Les éléments de motivation	Exclusivité, un nombre minimum de ventes, l'éventualité de faire plus d'affaires ensemble dans le futur, si certaines conditions sont remplies.
La commission	Entre 5 et 10 %, selon le type de produits. Si s'occuper du produit demande de gros efforts, la commission sera plus élevée, de même, si le produit demande peu d'efforts, la commission aura tendance à être plus basse. La commission est aussi plus élevée lorsqu'il s'agit d'une transaction occasionnelle. Le montant de la commission est négociable dans la plupart des cas.
La rupture du contrat	Cela se produit très rarement, mais la société a droit à des compensations pour les dommages causés.
Trouver un agent commercial	Dutch Brache, Organisation pour agents commerciaux Verbond Nederlandse Tussenpersonen, Association d'intermédiaires commerciaux

Créer une unité commerciale

Les avantages	L'environnement légal flexible fait qu'il est facile de mettre en place une unité commerciale. Mais vous ne devrez prendre cette option en considération que pour des ventes à long terme.
Les points de vigilance	Etant donné que le taux de chômage est bas, il est difficile de trouver de bons employés, bien que les multinationales ne souffrent pas de cet état de fait autant que les sociétés néerlandaises. Les sociétés qui cherchent à utiliser leurs propres accords de distribution, de franchise et d'agence, doivent s'assurer qu'elles respectent la législation européenne (Directive du Conseil 86/653/EEC). De plus, la Direction générale pour la compétition s'applique. Récemment, l'UE a aussi commencé à combattre les délais de paiement (Directive 2000/35/EC).
Les différentes formes d'implantation possibles	
• L'office de représentation	Les commerçants indépendants et les partenariats (limités) sont tous les deux des formes légales sans personnalité juridique. Le principe de base, c'est qu'un entrepreneur est toujours responsable personnellement pour les dettes de sa société. Un partenariat peut être utilisé pour

	deux partenaires ou plus qui souhaitent faire des affaires ensemble et sous un même nom sans avoir à répondre à toutes les exigences légales N.V. et B.V.
• La succursale	Une succursale est la meilleure façon de faire si une société ne souhaite pas établir d'entité légale. C'est plus facile et moins cher à établir qu'une filiale mais cela ne forme pas d'entité légale séparée qui rendrait la société mère totalement responsable pour toutes ses obligations.
• La société	Mettre en place une filiale nécessite du temps et mène à des dépenses considérables. Cependant, c'est une meilleure garantie de protection pour les marques de commerce enregistrées, d'obtenir un crédit et de se faire une place sur le marché.

La franchise

L'évolution du secteur	Le secteur néerlandais de la franchise a connu un chiffre d'affaires d'environ 43,19 milliards de dollars en 2019. Il existe actuellement 921 systèmes de franchise en activité aux Pays-Bas. 90 % des franchises aux Pays-Bas sont néerlandaises. La plupart des revenus proviennent des franchises dans les secteurs de l'automobile (40 %) et du commerce de détail alimentaire (28 %), suivis du commerce de détail non alimentaire (17 %). Il y avait 34 179 unités de franchise aux Pays-Bas en 2018, et l'industrie employait 375 800 personnes. Les franchises sont soumises à la législation générale, en l'absence de spécifique, comme la loi sur la concurrence (Mededingingswet), la loi sur le nom commercial (Handelsnaamwet) et la loi Benelux sur les marques (Benelux merkenwet). La loi néerlandaise sur les franchises est en discussion depuis un certain temps et entrera probablement en vigueur le 1er janvier 2021. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site Business.gov.nl
Les grandes enseignes franchisées	Albert Heijn, produits électroniques Gamma De Hypotheeker HEMA Bakker Bart, boulangerie
Pour plus d'informations	Association néerlandaise de la franchise

Trouver de l'aide

Les sociétés de commerce spécialisées en import-export	Liste de sociétés néerlandaises d'import

Ressource recommandée

Portail commercial des Pays-Bas

© Export Entreprises SA, Tous droits de reproduction réservés.
Dernières mises à jour en Mars 2024