

Fiche 4

Apporteur d'affaires

Objectifs

L'opérateur peut bénéficier des services d'un apporteur d'affaires pour trouver des objets à vendre ou des vendeurs. Cette collaboration ne doit pas avoir pour effet de déposséder l'opérateur de ventes de ses prérogatives d'organisation et de maîtrise de la vente en le ramenant au simple rôle de « teneur de marteau ».

Pratiques

- ✓ Il est recommandé de formaliser les relations entre l'opérateur et l'apporteur d'affaires par un écrit.
- ✓ La mention du nom d'un apporteur d'affaires ne doit pas être source de confusion sur la nature de son intervention. Il convient en particulier que la publicité ou le catalogue de la vente permette de distinguer clairement l'apporteur d'affaires de l'expert (sauf si l'apporteur d'affaires intervient effectivement en tant qu'expert). L'utilisation des expressions « en collaboration avec » ou « avec le concours de » doit être évitée si elle ne précise pas le rôle de chacun.
- ✓ L'opérateur doit être maître de sa vente. Dans cette optique, il veille à être le véritable décideur dans les actes de préparation, d'organisation et de réalisation des ventes. Sa vigilance à cet égard doit être renforcée lorsqu'il a un seul apporteur d'affaires pour toute une vente.