

■ Entreposage, distribution et montre

Quarante-trois pour cent des agences s'occupent de distribution en plus de représenter les produits. Il s'agit d'une hausse de 3 % par rapport au dernier sondage. Le nombre d'agences ayant également une salle de montre (8 %) a quant à lui peu varié.

Cinq pour cent de personnes de plus proposent des services d'entreposage. Aujourd'hui, leur proportion se situe à 30 % et de nombreux agents manifestent de l'intérêt pour ce type d'activité. Ils aimeraient particulièrement savoir de quelle manière ceux qui entreposent des produits tirent un profit de ce service. Nous n'avons pas recueilli des données quantitatives sur cette partie du sondage, mais nous avons obtenu beaucoup de réponses écrites qui donnent au moins une idée de la gamme de possibilités. La liste n'a pas été établie par ordre d'importance : frais de consignment; rabais moins importants; rabais à l'achat; commissions plus élevées; augmentation du prix facturé; profit sur la marchandise expédiée; frais basés sur la valeur de la marchandise entreposée; commissions supplémentaires sur les expéditions; relèvement des prix de liste du fabricant; frais de stockage et de manutention; profit sur les ventes du produit en inventaire; remboursement des coûts réels.

■ Et l'avenir?

Les agences commerciales se portent bien et les tendances sont toutes de nature positive. Il y a amplement de preuves indiquant l'existence d'une forte conscience professionnelle chez les agents commerciaux. En outre, tout indique que les propriétaires aimeraient voir leur entreprise continuer après leur départ. Ce point est capital lorsque vient le temps d'établir de solides relations avec les fabricants et les clients. De fait, les plaintes des clients quant au service de vente s'adressent surtout aux employés des fabricants qui ne semblent jamais rester assez longtemps sur le territoire. L'agence, d'un autre côté, présente cette solution de continuité que désirent et recherchent les clients.

Deux années s'écouleront avant la tenue d'un autre sondage. On devrait alors constater de nouveaux changements tendant plus nettement vers la continuité. Fait plus important sans doute en ce qui vous concerne, nous sommes persuadés que le revenu des agences continuera d'augmenter et que les agents commerciaux continueront de connaître l'un des niveaux de vie les plus élevés du monde des affaires modernes.

Bon travail!