

**VII. Clients**

- A. Indiquez le type de clients avec lesquels vous faites présentement affaire.
- B. Leurs produits sont-ils compatibles avec les nôtres?
- C. Quels sont vos principaux clients?

**VIII. Fournisseurs**

- A. Combien de fournisseurs représentez-vous?
- B. Avez-vous une carte de produits?
- C. Seriez-vous prêt à nous en donner une copie?

**IX. Mise en marché et promotion des ventes**

- A. Seriez-vous prêt à nous aider à recueillir des renseignements sur le marché que nous pourrions utiliser pour effectuer des prévisions?
- B. Offrez-vous ce genre de service aux autres fabricants?
- C. De quels médias vous servez-vous pour promouvoir les produits que vous représentez?
- D. Si vous recourez au service postal, combien de noms compte votre liste d'expédition?
- E. Quel type de brochure utilisez-vous pour décrire votre agence?

**X. Services spéciaux**

- A. Votre agence offre-t-elle d'autres services, par exemple soumettre des prix, formuler des propositions et éduquer la clientèle?
  - B. Recourez-vous à un système de rapports sur les ventes?
  - C. Dans l'affirmative, peut-on consulter les dossiers?
  - D. Voyez-vous l'agence comme une entreprise de vente et de service?
  - E. Avez-vous cerné les points forts de l'agence?
- XI. Avez-vous dressé des plans d'urgence pour assurer la continuité de l'agence?**

**XII. Références**

- A. Banques
- B. Commettants
- C. Clients