

CHOISIR UN AGENT OU UN DISTRIBUTEUR ÉTRANGER

Adaptez cette liste de contrôle aux besoins de votre entreprise puisque certains facteurs clés peuvent varier selon les produits, les services ou les pays envisagés. En répondant à ces questions, vous serez en mesure d'évaluer les compétences des candidats.

Taille de la force de vente

- Combien de représentants de commerce relèvent de l'agent ou du distributeur?
- Quel est le plan de croissance prévu, à court et à long terme, le cas échéant?
- Est-ce que la force de vente devra augmenter pour répondre à vos besoins? Si oui, est-ce qu'ils acceptent de le faire?

Analyse des ventes

- Au fil des ans, la croissance des ventes a-t-elle été constante? Si la réponse est négative, pourquoi? Essayez d'établir quel a été le volume des ventes depuis les cinq dernières années.
- Quels sont leurs objectifs de ventes pour l'année à venir? Comment ont-ils été fixés?

Analyse du territoire de vente

- Quelle est l'étendue de leur territoire en ce moment?
- Ce territoire est-il conforme à celui que vous envisagez? Si ce n'est pas le cas, acceptent-ils de l'élargir et en sont-ils capables?
- Est-ce qu'il y a des filiales de vente sur le territoire que vous envisagez? Dans l'affirmative, sont-elles situées aux endroits où vos perspectives de vente sont les meilleures?
- Est-ce qu'ils planifient l'ouverture de nouvelles filiales?

Gamme de produits ou de services

- Combien de familles de produits ou de services représentent-ils?
- Ces familles sont-elles compatibles avec les vôtres?

- Est-ce qu'ils représentent d'autres entreprises canadiennes? Dans l'affirmative, lesquelles?
- Y aurait-il un conflit d'intérêt?
- Est-ce qu'ils accepteraient, au besoin, de modifier la famille de produits ou de services qu'ils représentent pour les adapter à la vôtre?
- Quel seuil minimum en volume de ventes est requis pour qu'ils acceptent de représenter vos produits ou vos services? Est-ce que leurs prévisions de vente coïncident avec ce seuil minimum? À la lumière de vos connaissances du territoire et de l'agent ou du distributeur en perspective, ces prévisions sont-elles réalistes?

Installations et équipement

- Les installations d'entreposage sont-elles satisfaisantes?
- Quelle est la méthode de gestion des stocks?
- Est-ce qu'ils utilisent des ordinateurs? Sont-ils compatibles avec les vôtres?
- Quels sont leurs outils de communication (p. ex. télécopieur, courriel)?
- Si des services d'entretien et de réparation sont requis, ont-ils les compétences et l'équipement voulus? Si tel n'est pas le cas, sont-ils prêts à acheter l'équipement requis et à prendre les dispositions nécessaires pour assurer la formation? Si les coûts étaient partagés, quelle serait votre mise de fonds?
- Est-ce qu'ils acceptent de s'approvisionner en pièces de rechange et en biens de substitution?

Politiques de marketing

- De quelle manière les représentants de commerce sont-ils indemnisés?
- Est-ce qu'ils offrent des primes aux employés pour stimuler les ventes?
- Y a-t-il un gérant pour chaque famille de produits qui coordonne les efforts de vente?
- Comment évaluent-ils le rendement relatif aux ventes?
- Quelle formation est offerte aux représentants de commerce?