
Questions relatives à l'entreprise :

- nombre d'employés;
- rôle du propriétaire;
- projets d'expansion;
- nombre de succursales;
- chiffre d'affaires actuel et potentiel;
- genre d'installations (superficie d'entreposage, points de vente, méthode de renouvellement des stocks, équipement de bureau et de communication, etc.);
- matériel de promotion (brochure d'entreprise, etc.);
- situation financière;
- ampleur des stocks et politique à cet égard;
- évaluation personnelle des forces et des faiblesses de l'entreprise; et
- aptitude à servir de nouveaux clients et leurs produits.

Questions relatives à la clientèle, aux produits et au marché :

- région et secteurs commerciaux servis;
- nom et champ d'activité des clients actuels;
- nom et champ d'activité des autres entreprises représentées;
- programmes de promotion et de commercialisation (foires commerciales, etc.);
- possibilités pour le service après-vente;
- résultats minimaux de vente;
- conditions de vente et de paiement;