

Chapitre

5

Choix du représentant idéal

Après l'entrevue

Si vous avez vraiment fait preuve d'objectivité lors de l'entrevue, vous aurez en main les réponses de chaque agent aux mêmes questions. Vous devriez donc être en mesure de les comparer, une question à la fois. Un simple système de correction, peut-être une échelle de 1 à 5, vous aidera à déterminer la qualité des réponses.

L'étape suivante fait appel à une technique d'évaluation plus subjective. Durant l'entrevue, vous aurez pris des notes à votre seule intention, par exemple : cette femme a montré plus d'enthousiasme que les autres candidats; ou cet homme a émis des idées publicitaires qui trahissent une grande créativité dans la recherche de moyens pour vendre mon produit, il semblait plus intéressé que les autres.

Qu'en est-il de ce sixième sens, de cette « complicité » qui naît entre un fabricant et son agent? Peut-être la trop grande assurance dont a fait preuve un candidat durant l'entrevue vous a-t-elle laissé l'impression que celui-ci risque d'étouffer le client ou pire, de vendre plus que vous ne pouvez produire. Il est capital que vous vous sentiez à l'aise avec le premier agent qui vous représentera aux États-Unis.

Si vous n'avez pas encore vérifié les références bancaires ni contacté les clients et les fournisseurs mentionnés par l'agent qui a obtenu de bons résultats à l'entrevue, le moment est venu de procéder à un contrôle méticuleux. Si vous notez une divergence dans les commentaires des personnes nommées comme références, vous pourriez demander une explication à l'agent. Il est à espérer que ce dernier fera la même chose pour vous, si l'une de vos références le met en garde contre l'efficacité avec laquelle votre compagnie a approvisionné son entreprise dans le passé.

Visite de l'établissement

Dès que vous aurez choisi l'agence avec qui vous aimeriez négocier un contrat, invitez-en le propriétaire à voir votre siège social et votre usine au Canada. Faites en sorte que les autres cadres de l'entreprise le rencontrent et lui expliquent le fonctionnement de chaque service. Prenez des dispositions pour qu'il y ait un partage mutuellement acceptable des dépenses entraînées par une telle visite.

Montrez à l'agent vos méthodes de contrôle de la qualité, vos installations de stockage et votre système d'expédition. Si vous exploitez un service de vente directe au Canada, présentez quelques vendeurs au nouvel agent.

Certains problèmes qui pourraient se manifester sur le nouveau territoire américain pourront être réglés à distance et il est probable qu'à partir de ce jour, l'agent américain communiquera avec quelqu'un qu'il aura rencontré à votre établissement.