

-
- marchandises en transit;
 - valeur et taille des commandes en cours;
 - estimation des stocks totaux et temps nécessaire à leur écoulement;
 - campagnes de publicité et de promotion en cours;
 - événements spéciaux et fêtes tombant pendant la période de préavis;
 - nom des personnes à rejoindre chez les principaux clients.

L'exportateur devra ensuite s'assurer que le nouveau représentant est prêt à respecter fidèlement le plan de réduction des risques. Par exemple, achètera-t-il les stocks de son prédécesseur? Acquittera-t-il une fraction du coût des plus récents programmes de promotion?

L'exportateur voudra peut-être « dorer la pilule » à son nouveau distributeur en acquittant lui-même une partie des frais de cession des stocks. L'évaluation de ceux-ci est souvent source de litiges en raison de la variation du taux de change entre le moment de l'achat original et celui de la cession effective; de plus, les frais d'intérêts ont un effet sur la valeur de marchandises longues à écouler, dont le nouvel intermédiaire ne voudra peut-être pas s'encombrer.

Dans toute période de transition, le principal objectif à réaliser est d'éviter toute réclamation du représentant évincé contre l'exportateur. En second lieu, on s'efforcera de réduire les risques associés à des stocks insuffisants ou excédentaires et d'assurer la stabilité des prix et la promptitude des livraisons.