

Agents qui jouent aussi le rôle de distributeurs

Bien que peu d'agents commerciaux croient jouer un rôle important dans le secteur de la distribution, au fil des ans, certains se sont engagés dans ce genre d'activité. La plupart d'entre eux ne l'ont pas fait en vue de devenir des distributeurs. Leur décision a plutôt été prise dans le but d'accélérer certains processus lorsque la situation l'exigeait. Par exemple, pour un des agents avec qui nous avons parlé, la tenue d'un stock de petites pièces de rechange est essentielle pour que ses clients soient satisfaits. Il appert que le manufacturier accusait toujours un certain retard dans l'expédition des pièces de rechange aux clients, ce qui en aurait incité certains à opter pour un produit concurrent. Afin de résoudre ce problème, l'agent a décidé d'agir en qualité de distributeur, mais uniquement pour les pièces de rechange. Il vend encore le matériel principal en qualité d'agent, mais il achète et revend les pièces de rechange. Cet agent n'a nullement l'intention d'augmenter ses activités de distribution. Au sens strict du terme, il est un distributeur, même s'il ne fait que garder en stock pour une valeur de quelques milliers de dollars de petites pièces de rechange dans deux tiroirs de classeur dans son bureau. Cependant, son activité n'est pas comparable à celle de grands distributeurs qui disposent de centaines de mètres carrés de surface d'entreposage.

Combien d'agents agissent à titre de distributeurs? Selon nos répondants, 25 % d'entre eux font, dans une certaine mesure, de la distribution. Cinquante-six pour cent ont dit ne pas en faire alors que 19 % n'ont pas répondu à la question.

L'examen des résultats

Nous pouvons être tenté d'examiner les résultats par secteur d'industrie et d'essayer d'en tirer des conclusions sur la situation qui prévaut dans ce secteur. Il faut cependant faire preuve de prudence. Comme nous l'avons souligné, de nombreuses variables déterminent les taux de commission et les généralisations peuvent s'avérer bien trompeuses.

Un plus grand nombre de taux sont à la hausse que lors de notre dernier sondage. Dans la plupart des cas, la hausse est légère, mais on constate néanmoins une augmentation. Pourquoi? Nous pouvons voir la situation sous bien des angles, et quelle que soit l'analyse retenue, les chances sont bonnes d'y trouver un brin de vérité. Par exemple, puisque les commissions sont à la hausse, bon nombre diront que c'est là un signe que les fabricants reconnaissent la valeur d'un agent comparativement à des vendeurs à salaire fixe, et qu'ils cherchent à consolider les rapports en offrant des commissions plus élevées. Il y a du vrai dans cette interprétation.

Nous pouvons aussi expliquer la hausse des taux de commission par la pénétration accrue de nos marchés traditionnels par des fabricants étrangers dont la plupart recourent à la vente directe sans intermédiaires. Les fabricants d'ici sont donc désireux de renforcer les liens qui les unissent aux agents commerciaux afin de s'assurer une meilleure compétitivité. Là aussi, la perception est juste.

Ou serait-ce simplement que le taux d'inflation, même faible, continue d'être un facteur et que les hausses sont nécessaires au maintien d'un statu quo? Nous ne nous écartons toujours pas de la vérité.

Nous en concluons que de nombreux facteurs peuvent contribuer à la légère hausse de la moyenne générale des taux de commission. Cependant, l'analyse des résultats révèle que certains taux ont baissé. Pourquoi? Certains secteurs se sont-ils affaiblés? Probablement. Certains fabricants ont plusieurs agents et la concurrence pour l'exclusivité des gammes de produits force-elle une baisse des prix? C'est probablement un facteur qui joue. Mais il y a d'autres raisons. Par exemple, les répondants à cette enquête ne sont pas les mêmes que pour les enquêtes précédentes.

Ce qu'il importe de retenir c'est qu'il ne faut pas croire que les résultats contenus dans ce rapport constituent un absolu. Ils sont publiés à titre de **guide** et doivent être analysés en fonction de votre situation et des conditions qui prévalent dans votre territoire. Il y a des motifs qui expliquent les écarts et ces motifs sont des facteurs inhérents à une économie dynamique et libre.