

- 
- À quel intervalle un dirigeant de la maison mère se rend-il dans le pays en cause?
  - Les communications avec le siège social sont-elles fréquentes et suffisantes?
  - Le représentant ou le distributeur a-t-il confiance en ce produit?
  - Le soutien aux ventes est-il satisfaisant, au chapitre des prix, des nouveaux produits, de la documentation publicitaire et de l'aide technique?
  - Le budget de promotion est-il suffisamment élevé pour contrer les efforts des concurrents?
  - L'exportateur connaît-il très bien le pays et les problèmes auxquels le représentant ou le distributeur a dû faire face?
  - Tous les problèmes antérieurs ont-ils été réglés?
  - Fait-on régulièrement venir le représentant ou le distributeur au siège social pour l'informer des nouveaux produits, des techniques de vente et des campagnes de promotion?

## ***La résiliation du contrat : comment réduire les risques***

Un examen attentif du rendement du représentant ou du distributeur peut indiquer qu'il vaudrait mieux mettre fin au contrat et trouver un nouvel intermédiaire; en ce cas, il faut procéder conformément aux dispositions de l'entente, chaque partie respectant ses obligations. Lorsque tous les dangers liés à la résiliation auront été cernés, il reviendra à l'exportateur, en collaboration avec le représentant ou le distributeur et celui qui doit le remplacer, de répartir les responsabilités dans le but de réduire les risques au minimum.

Il serait bon que l'exportateur soit en possession des renseignements suivants avant d'annoncer la résiliation du contrat :

- effets de la perte du compte sur le chiffre d'affaires total du représentant ou du distributeur;