

Comment utiliser les statistiques sur les commissions contenues dans ce rapport

Les chiffres présentés sont des balises. Comme nous l'avons déjà souligné, il importe de tenir compte de nombreuses variables et ce serait une erreur de prendre ces chiffres tels quels. Il faut analyser toutes les variables, puis négocier un taux de commission qui satisfasse les deux parties. Trop souvent avons nous entendu parler d'agents qui disaient à des clients potentiels « Nous n'accepterons rien de moins que la moyenne générale dont il est question dans le rapport de la MANA! ». Ce qu'ils ignoraient, c'est que le fabricant était disposé à offrir davantage.

Paiement des commissions

Nous pouvons parler abstraitement à loisir de taux de commission, mais nous aimerions ici souligner que la MANA soutient que les commissions devraient être versées à la livraison des produits vendus... non lors de la réception du paiement des biens livrés. Bien que la plupart des fabricants respectent cette pratique, nous avons pris connaissance d'un nombre grandissant de cas où un fabricant cherche à négocier avec ses agents un contrat en vertu duquel la commission sera versée lorsque le fabricant recevra le paiement de son client.

En clair, cette pratique est tout à fait injuste. L'agent a consacré du temps et engagé des dépenses afin d'obtenir la commande. Souvenez-vous aussi que l'agent est payé pour les ventes. Un fabricant qui a à son service des vendeurs à salaire leur verse un salaire régulièrement, qu'ils aient réalisé des ventes ou non. Un agent n'est rémunéré que s'il réalise une vente. La retenue d'une commission jusqu'à la réception du paiement est tout simplement injuste!

Agents qui offrent des services d'entreposage ou autres

Nous avons élargi la portée habituelle de notre enquête sur les commissions afin d'y inclure des renseignements sur les commissions supplémentaires versées pour des services d'entreposage, de facturation et autres fournis par les agences. Treize pour cent de nos répondants ont dit recevoir des commissions supplémentaires pour des services autres que la vente, 58 % ont dit ne pas en recevoir, et 29 % n'ont pas répondu.

Nous avons par la suite demandé aux agents qui touchaient des commissions supplémentaires combien ils touchaient et quels services étaient ainsi rémunérés. Il convient de noter qu'il s'agissait d'une question très générale et que nous n'avons pas tenté de quantifier les résultats. Notre but n'était que de sonder le terrain. Voici certains des commentaires reçus :

« Un des fabricants que nous représentons nous verse 350 \$ par mois pour entreposer ses produits. »

« Les frais de facturation et de manutention sont négociables. »

« Contrat à prix coûtant majoré de 10 %. »

« De 3 à 5 % pour l'entreposage. » (Nota : 5 % est le taux le plus souvent mentionné pour les services d'entreposage.)

« De 25 à 30 % si nous achetons et revendons. »

« Quinze pour cent lorsque l'objectif de vente annuel est dépassé de 2 %, 3 % et 5 % de commission de distributeur sur les stocks. »

« Basé sur le nombre de palettes. »

« Cinq pour cent pour l'inventaire et le contrôle. »

« De 25 à 35 % pour la distribution ou l'entreposage. »

« Un pour cent en sus des ventes des autres agents. »

« Quatorze pour cent pour les magasins d'alimentation. »

« Un pour cent pour frais de gestion. »

Il est clair qu'il faut situer ces réponses dans le contexte des opérations générales de chaque agent. Lorsque nous avons ajouté cette question, notre but n'était pas de recueillir un ensemble catégorique de données, mais bien de voir combien d'agents reçoivent, sous une forme ou une autre, des commissions supplémentaires pour des services autres que la vente. Comme nous l'avons précédemment souligné, nous avons eu notre réponse, c'est-à-dire 13 %.