
Comment motiver votre représentant ou distributeur

Le succès des ventes à l'étranger réside dans la motivation du représentant ou du distributeur. Voici quelques méthodes éprouvées :

Les clauses contractuelles

Une entente juridique peut servir de plan d'action, notamment si elle contient des dispositions fixant les objectifs de vente, détaillant les récompenses financières et prévoyant des pénalités en cas de non-réalisation. On peut également la rédiger de telle sorte que le représentant doive recruter un nombre donné de nouveaux clients chaque année, sous peine de résiliation. L'exportateur peut exiger que le représentant respecte à la lettre son contrat, à la condition que le marché n'ait pas été surexploité.

Les bonis

Sans prime, certains représentants ne feront aucun effort pour augmenter les ventes. Les bonis en espèces constituent l'un des moyens les plus efficaces de stimuler un représentant, dans le but de l'amener à atteindre ou dépasser un objectif, à présenter des nouveautés ou encore à introduire des produits établis dans un territoire inexploité. On peut également motiver les distributeurs en leur offrant des rabais sur les grosses commandes, car ces avantages sont pour eux doublement rentables, puisque leur marge bénéficiaire s'en trouve augmentée. Mais il faut tenir compte des conséquences fiscales de cette manoeuvre, car les bonis en espèces sont imposables; les gratifications de ce genre peuvent être concrétisées sous d'autres formes.

L'évaluation du rendement

Les exportateurs sont souvent moins bien informés au sujet de leurs représentants ou distributeurs oeuvrant dans les marchés peu rentables. Fréquemment, ils ne renouvelleront pas des ententes dont l'insuccès est dû non pas à l'incompétence de l'intermédiaire, mais à eux-mêmes, à leur produit ou à leurs concurrents.