



9 aspects *pour choisir*

un **Représentant** ou

un **Distributeur**

Toussaint Wobraogo
Expert agréé en Politique commerciale



NB: Avant de mettre cela en pratique, sachez que :

- **Chaque entreprise adapte ces aspects à ses propres besoins**
- **Les facteurs clés à considérer varient considérablement en fonction des produits et des pays concernés.**

1. Taille de la force de vente

- **Le représentant ou le distributeur dispose-t-il d'un personnel de vente sur le terrain ?**
- **Quelles sont les perspectives d'expansion à court et à long terme le cas échéant ?**
- **La société de représentation devra-t-elle s'agrandir pour accueillir correctement votre compte ? Serait-elle disposée à le faire ?**



2. *Registre des ventes*

- **La croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise représentante a-t-elle été constante ? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ? Essayez de déterminer le volume de ses ventes pour les 5 dernières années.**
- **Quel est le volume moyen des ventes par vendeur extérieur ?**
- **Quels sont les objectifs de vente du représentant ou du distributeur pour l'année prochaine ? Comment ont-ils été déterminés ?**

3. *Analyse territoriale*

- **Quel est le territoire de vente que le représentant couvre actuellement ?**
- **Le territoire de vente correspond-il à la couverture que vous souhaitez ? Si ce n'est pas le cas, le représentant ou le distributeur est-il capable et désireux d'étendre le territoire ?**
- **L'entreprise représentante a-t-elle des succursales dans le territoire à couvrir ? Si oui, sont-elles situées là où vos prospects sont les plus nombreux ?**
- **A-t-elle l'intention d'ouvrir d'autres bureaux ?**

4. *Gamme de produits*

- **Combien de lignes de produits le représentant traite-il ?**
- **Ces lignes de produits sont-elles compatibles avec les vôtres ?**
- **Existe-t-il un conflit d'intérêts ?**
- **Représente-t-elle d'autres entreprises de votre pays? Si oui, lesquelles (noms et adresses) ?**
- **L'entreprise représentative serait-elle disposée à modifier sa gamme de produits actuelle pour s'adapter à la vôtre ?**
- **Quel est le volume minimum de ventes que le représentant ou le distributeur a besoin pour justifier de vendre vos produits ? Ses prévisions de vente reflètent-elles ce chiffre minimum ? D'après ce que vous savez du territoire et du représentant ou distributeur potentiel, la projection est-elle réaliste?**

**Pour recevoir le document
complet , cliquez ici en rouge...**