

LISTE DE CONTRÔLE - OBSERVATIONS

3.00 VÉRIFICATION

| LISTE DE CONTRÔLE | | OBSERVATIONS |
|-------------------------|---|--|
| 3.01 Généralités | | |
| 3.01.01 | L'entreprise commercialise-t-elle ses produits et services elle-même? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>Le développement d'une clientèle requiert souvent un investissement de temps et d'argent pour une entreprise. La décision de commercialiser ou non ses produits et services par elle-même doit faire l'objet d'une bonne analyse quant à la meilleure utilisation de ses ressources. Une entreprise qui commercialise elle-même ses produits et services exerce généralement un meilleur contrôle de son marché.</i> |
| 3.01.02 | L'entreprise a-t-elle un plan de commercialisation de ses produits et services? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>Il est sage pour une entreprise de consacrer le temps qu'il faut au développement d'un plan de commercialisation. Cet exercice permet de mieux planifier la démarche et de mieux coordonner les personnes chargées d'exécuter le plan. La formulation d'un tel plan permet aussi de mieux évaluer les assises juridiques de la mise en marché visant à protéger l'achalandage qui résultera de l'activité de commercialisation.</i> |
| 3.01.03 | Y a-t-il une ou des personnes responsables de ce service au sein de l'entreprise? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>Obtenir le curriculum vitae de la personne, si possible, afin d'avoir plus de détails sur ses états de service.</i> |
| 3.01.04 | Cette personne a-t-elle un contrat d'emploi? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>S'il n'y a pas de contrat d'emploi écrit avec cette personne, il faut considérer l'opportunité d'en rédiger un afin de mieux protéger l'entreprise. Voir, à cette fin, la documentation accessoire suivante : FDC/CO3.500 ou 505 dans le cas d'un directeur de marketing et FDC/CO3.550 ou 555 dans le cas d'un directeur des ventes.</i> <i>S'il existe un écrit quelconque fixant les modalités d'emploi, obtenir copie de cet écrit le cas échéant.</i> <i>Si vous désirez analyser le contenu de cette entente nous recommandons comme documentation accessoire les grilles d'analyse FDC/Z03.500 s'il s'agit d'un directeur de marketing ou la grille d'analyse FDC/Z03.550 s'il s'agit d'un directeur des ventes.</i> |
| 3.01.06 | Quels sont les effectifs du service commercial de l'entreprise? <input type="text"/> Y a-t-il un organigramme de ce service? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>L'importance de connaître l'ampleur des effectifs de l'entreprise à cet égard porte encore sur l'encadrement juridique de ses effectifs. Dans le contexte d'une entreprise plus modeste, il faut toujours se soucier du fait qu'une seule personne ou un petit groupe de personnes peut contrôler l'achalandage de l'entreprise. Dans le cas d'une entreprise plus évoluée il faut penser à l'importance de bien structurer l'équipe qui évolue au sein de ce service. Dans les deux cas la mise en place d'un bon cadre juridique peut contribuer à la solution de ces problématiques spécifiques.</i> |

3.00 VÉRIFICATION (suite)

| LISTE DE CONTRÔLE | OBSERVATIONS |
|--|--|
| 3.01.07 Combien de représentants des ventes? <input type="text"/> | <i>Ce sont les personnes qui ont le contact avec le client. Il ne faut pas sous-estimer la valeur de ces personnes au sein d'une entreprise car elles peuvent avoir un impact déterminant sur le chiffre d'affaires de l'entreprise. Cela est d'autant plus vrai lorsque l'achalandage de l'entreprise n'est pas rattaché au produit ou service qu'elle offre, mais plutôt à la personne qui vend celui-ci. Il existe dans certains secteurs une très forte concurrence entre les entreprises pour l'embauche des meilleurs représentants sur le marché.</i> |
| 3.01.08 Y a-t-il une entente écrite avec chacun des représentants de l'entreprise? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>S'il n'y a pas de contrat d'emploi écrit avec cette personne, il faut considérer l'opportunité d'en rédiger un afin de mieux protéger l'entreprise. Voir à cette fin la documentation accessoire suivante : FDC/C02.210 ou 310.</i> <i>S'il existe un écrit quelconque fixant les modalités d'emploi, obtenir copie de cet écrit le cas échéant.</i> <i>Si vous désirez analyser le contenu de cette entente nous recommandons comme documentation accessoire la grille d'analyse FDC/Z03.050.</i> |
| 3.01.09 Quelle est le mode d'assignation des représentants des ventes? (☑) <input type="checkbox"/> Territorial <input type="checkbox"/> Sectoriel <input type="checkbox"/> Autre _____ | <i>Il s'agit souvent d'une source de conflits au sein d'une équipe de ventes qui peut avoir comme conséquence de démotiver de bons éléments qui passent ensuite dans les rangs d'entreprises concurrentes. Plus le mode d'assignation est arbitraire plus il y a de risques de problèmes. Il faut donc veiller à ce que le cadre opérationnel et juridique de ce service au sein de l'entreprise ne soit pas un terrain fertile pour de tels conflits.</i> |
| 3.01.10 Y a-t-il un représentant dont le départ serait très dommageable à l'entreprise? (☑) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | <i>Dans l'affirmative, il faut s'assurer dans la mesure du possible que cette personne ait une entente écrite avec l'entreprise interdisant à celle-ci de concurrencer l'entreprise après son départ, faute de quoi cette personne pourra détourner une partie importante de l'achalandage de l'entreprise</i> |