



**Recueil d'activités pour l'industrie électrique :  
une introduction au marché, à ses acteurs et au commerce de l'électricité**

**Guide de discussion à l'intention des distributeurs**

---

Maintenant que vous avez terminé le module de formation du *Recueil d'activités pour l'industrie électrique*, il est important d'entrer en contact avec votre superviseur/directeur afin de confirmer dans quelles parties de l'écosystème votre entreprise œuvre. Utilisez ce guide de discussion pour aligner la stratégie de mise en marché de votre entreprise sur votre expérience d'apprentissage.

**Segments et acteurs :**

1. Dans quels segments de l'industrie votre entreprise œuvre-t-elle?

---

---

---

2. Quels types de solutions votre entreprise offre-t-elle à ces segments et comment ces solutions traitent-elles chacun des problèmes auxquels ils font face?

---

---

---

---

3. Avec quels acteurs du marché votre entreprise interagit-elle? Avec quels acteurs votre poste interagit-il précisément et quelles sont vos fonctions en ce qui a trait à ces acteurs?

---

---

---

4. Quels sont les objectifs de votre entreprise liés aux segments ou aux acteurs dont vous devriez être au courant?

---

---

---

### Réalisation de projets :

1. Quel est le pourcentage des activités de votre entreprise qui est consacré à la réalisation de projets? \_\_\_\_ %
2. À quels types de projets votre entreprise participe-t-elle?
  - a. Nouvelle construction (conception-construction, traditionnelle, P3)
  - b. Automatisation en usine
  - c. Rénovation
3. Quels types de produits de votre entreprise sont habituellement utilisés dans la réalisation de projets?

---

---

---

4. Quels types de produits de votre entreprise sont généralement « spécifié seul » ou « équivalent » plutôt que « spécification générique »?

---

---

---

5. Quels membres de votre entreprise participent aux projets et quelles sont leurs fonctions?

---

---

---

### La vente par distribution

1. Quel pourcentage de vos activités est consacré à l'approvisionnement des stocks/au comptoir? \_\_\_\_ %
2. Pour quels types de produits ou avec quels fabricants avez-vous un partenariat exclusif?
3. De quels types de produits avez-vous un vaste assortiment?
4. Y a-t-il des catégories de produits qui pourraient être considérées comme des « produits de spécialité »? Si oui, lesquelles?

---

---

Pour la prochaine série de questions, rappelez-vous les concepts financiers et les programmes de soutien que vous avez appris au chapitre trois du module – vous pouvez aussi consulter la « Vue d'ensemble du module » qui se trouve dans votre trousse :

5. À quels programmes de soutien participez-vous pour accroître les ventes?

---

---

---

6. À quels programmes de soutien participez-vous pour améliorer les marges brutes?

---

---

---

7. Comment contribuez-vous à l'amélioration de la rotation des stocks?

---

---

---

8. Comment réduisez-vous les coûts d'exploitation?

---

---

---

9. Comment augmentez-vous les profits?

---

---

---

Autres questions que vous aimeriez poser à votre directeur ou aux membres de votre équipe :

---

---

---

---

N.B. Le masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.