



Électro-Fédération Canada  
**Modules de formation**

ÉLECTRO  
FÉDÉRATION  
CANADA **EFC**

**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 représentants  
de manufacturiers de produits électriques**

---

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?

---

---

---

Avec quels acteurs votre entreprise interagit-elle? Avec quels acteurs votre poste nécessite-t-il que vous interagissiez? Quelles sont les fonctions que vous remplissez dans ces relations?

---

---

---

3. 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 que vous représentez sont habituellement utilisés dans la réalisation de projets?

---

---

---

4. Quels types de produits que vous représentez 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. Quelles gammes de produits que vous représentez sont vendues au comptoir ou par le biais du processus de réapprovisionnement des stocks?

---

---

---

3. Avec quel type de distributeurs votre entreprise fait-elle affaire? (de gamme complète, de spécialité, etc.)

---

---

---

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 :

4. Comment votre entreprise aide-t-elle les distributeurs à accroître leurs ventes?

---

---

---

5. Comment votre entreprise aide-t-elle les distributeurs à améliorer leurs marges brutes?

---

---

---

6. Comment votre entreprise aide-t-elle les distributeurs à améliorer la rotation de leurs stocks?

---

---

---

7. Comment votre entreprise aide-t-elle les distributeurs à réduire leurs coûts d'exploitation?

---

---

---

8. Comment votre entreprise aide-t-elle les distributeurs à accroître leurs 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.