



**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 fabricants

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 nécessite-t-il que vous interagissiez? Quelles sont les fonctions que vous remplissez dans ces relations?

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

Réalisation de projets :

1. À quels types de projets votre entreprise participe-t-elle?
 - a. Nouvelle construction (conception-construction, traditionnelle, P3)
 - b. Automatisation en usine
 - c. Rénovation

2. Quelle spécification vos produits reçoivent-ils généralement? Sont-ils généralement « spécifié seul », « équivalent » ou « spécification générique »?

3. Quel(s) membre(s) de votre organisation participe(nt) à la phase de conception des projets plutôt qu'à la phase de construction?

La vente par distribution

1. Quels types de distributeurs vendent vos produits? (de gamme complète, de spécialité, etc.)

2. Quel type de politique de distribution a votre entreprise?

- a. Exclusive
- b. Sélective
- c. Vaste

3. Quels segments votre entreprise essaie-t-elle de joindre à l'aide du modèle de distribution créé?

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.