Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 60 (1980)
Heft: 2

Artikel: Le métier de représentant fait peau neuve
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-887093

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 03.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

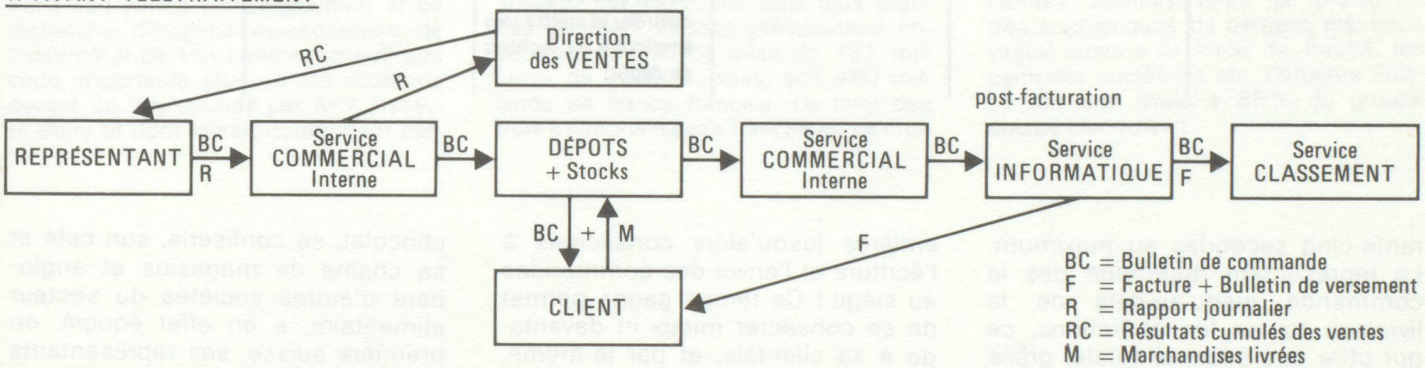
Le métier de représentant fait peau neuve

Visiter la clientèle. Prendre les commandes. Faire son rapport. Envoyer les commandes. Le temps consacré aux écritures, comme tout représentant le sait, ne se compte pas en minutes seulement. De plus, l'efficacité étant presque toujours proportionnelle au montant de commandes passées, il est toujours sous pression...

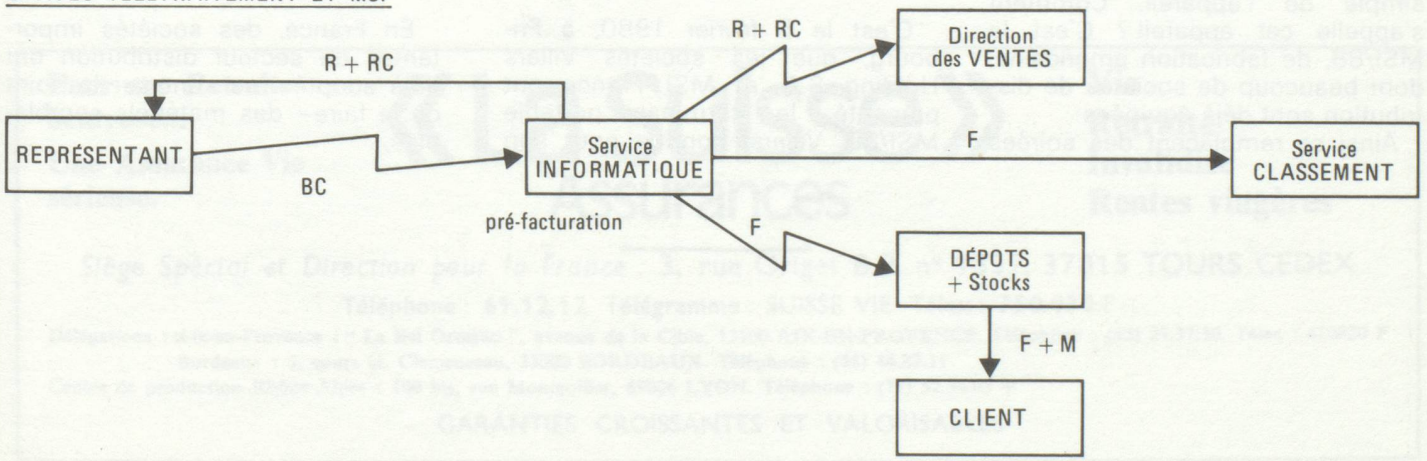
Il existe maintenant un moyen moderne et simple d'éviter ce côté administratif contraignant – d'un métier par ailleurs très enrichissant par ses facettes d'indépendance, de voyages et de contact avec les hommes –, tout en raccourcissant les délais de livraison : c'est le terminal portable. Il s'agit d'un appareil électronique, à peine plus grand qu'une calculatrice de poche, dans la mémoire duquel le représentant enregistre par touche chaque commande dans la journée. A la fin de sa tournée, il lui suffit ensuite de brancher l'appareil sur un téléphone, de faire le numéro de l'ordinateur central au siège de la société, et les commandes sont transmises en qua-

CHEMINEMENT DES COMMANDES

1. AVANT TÉLÉTRAITEMENT



2. AVEC TÉLÉTRAITEMENT ET MSI



DÉTAIL DES TACHES POUR L'EXÉCUTION DES COMMANDES

AVANT TÉLÉTRAITEMENT

REPRÉSENTANT	Service COMMERCIAL Interne	DÉPOTS	Service INFORMATIQUE	Direction des VENTES	Service CLASSEMENT
- choisir le formulaire - écrire la commande - valoriser la commande - reporter la commande sur sa cartothèque - reporter la commande sur le rapport journalier - compléter l'adresse du client - se déplacer à l'office de poste d'une gare	- ouvrir le courrier - distribuer les commandes - contrôler les commandes avec cartothèque du siège - ventiler les commandes par dépôt - choisir le mode d'expédition (poste, gare, camion) en fonction du poids et du lieu - faire suivre les commandes au dépôt concerné - contrôler les commandes après livraison - faire suivre les commandes au service informatique	- établir les étiquettes postales, lettres de voiture - établir les listes de colissage - LIVRER - faire suivre les commandes livrées au service commercial interne	- ouvrir le courrier - SAISIR les commandes sur un support magnétique - TRAITER les informations (facturer) - contrôler et mettre sous enveloppe les factures - envoyer les factures aux clients	- contrôler les rapports journaliers - reporter et calculer les cumuls (du mois, de l'année) sur la base des rapports journaliers	- numéroter et classer les commandes - trier et classer les doubles de factures

AVEC MSI ET TÉLÉTRAITEMENT

REPRÉSENTANT	Service COMMERCIAL Interne	DÉPOTS	Service INFORMATIQUE	Direction des VENTES	Service CLASSEMENT
- SAISIR la commande sur le terminal MSI - reporter la commande sur sa cartothèque - TRANSMETTRE ses données par téléphone à l'ordinateur du siège	- faire de la VENTE ACTIVE par téléphone	- LIVRER - faire suivre les doubles de facture au service du classement - mettre sous enveloppe les factures	- TRAITER les données reçues directement sur un support magnétique pour établir : - facture - lettre de voiture - rapport journalier - rapport cumulé - CONTROLER et TRAITER les cas d'erreurs - contrôler et mettre sous enveloppe les factures du dépôt	- CONTROLER les rapports journaliers et cumulés	- trier et classer les doubles de factures

rante-cinq secondes au maximum. Le représentant détermine dès la commande jusqu'au-delà de la livraison toutes les opérations, ce qui offre une sécurité totale, grâce au système de codification très simple de l'appareil. Comment s'appelle cet appareil ? C'est le MSI/88, de fabrication américaine, dont beaucoup de sociétés de distribution sont déjà équipées.

Ainsi se remplacent des soirées entières jusqu'alors consacrées à l'écriture et l'envoi des commandes au siège ! Ce temps gagné permet de se consacrer mieux et davantage à sa clientèle, et par là-même, de mieux faire.

C'est le 5 février 1980, à Fribourg, que les sociétés Villars Holding S.A. et MSI France ont présenté le terminal portable MSI/88. Villars, connue pour son chocolat, sa confiserie, son café et sa chaîne de magasins et englobant d'autres sociétés du secteur alimentaire, a en effet équipé, en première suisse, ses représentants d'un MSI/88.

En France, des sociétés importantes du secteur distribution ont déjà adopté – ou sont sur le point de le faire – des matériels semblables.