

Le métier de représentant fait peau neuve

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **60 (1980)**

Heft 2

PDF erstellt am: **11.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-887093>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Le métier de représentant fait peau neuve

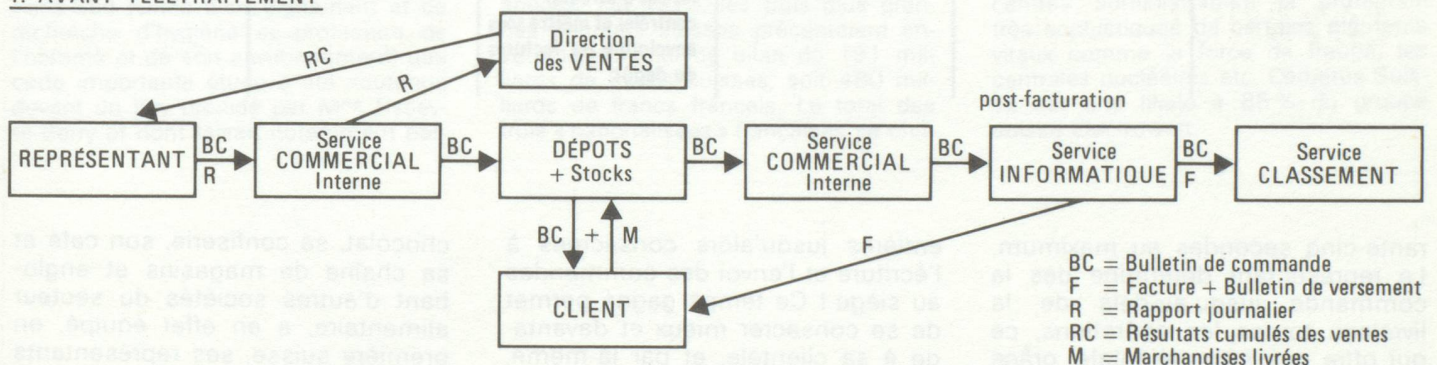
Visiter la clientèle. Prendre les commandes. Faire son rapport. Envoyer les commandes. Le temps consacré aux écritures, comme tout représentant le sait, ne se compte pas en minutes seulement. De plus, l'efficacité étant presque toujours proportionnelle au montant de commandes passées, il est toujours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

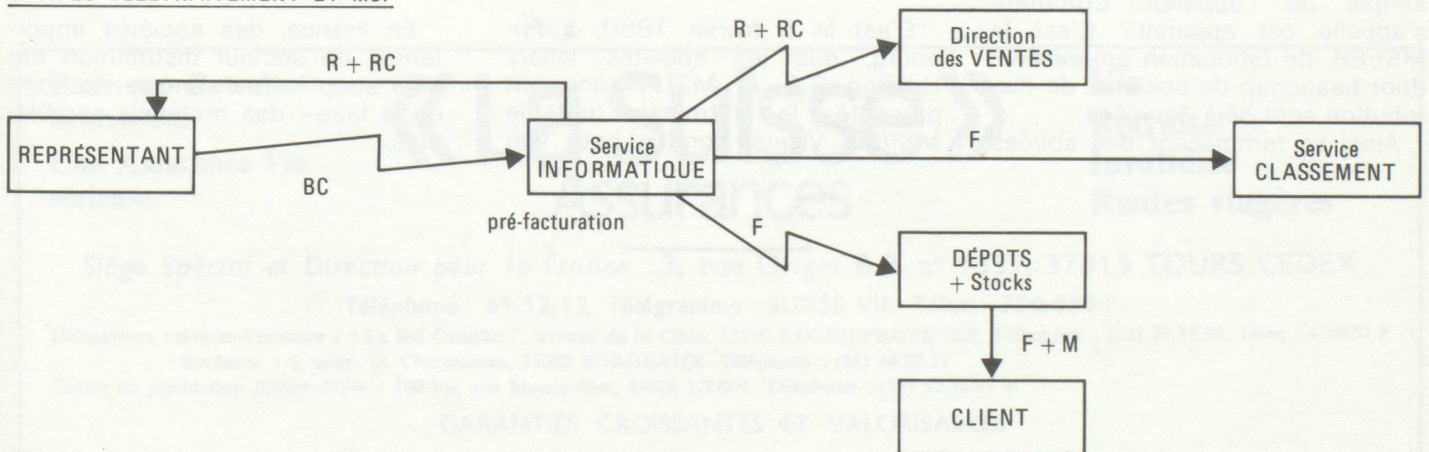
grand qu'une calculatrice de poche, dans la mémoire duquel le représentant enregistre par touche chaque commande dans la journée. A la fin de sa tournée, il lui suffit ensuite de brancher l'appareil sur un téléphone, de faire le numéro de l'ordinateur central au siège de la société, et les commandes sont transmises en qua-

CHEMINEMENT DES COMMANDES

1. AVANT TÉLÉTRAITEMENT



2. AVEC TÉLÉTRAITEMENT ET MSI



BC = Bulletin de commande
F = Facture + Bulletin de versement
R = Rapport journalier
RC = Résultats cumulés des ventes
M = Marchandises livrées

DÉTAIL DES TACHES POUR L'EXÉCUTION DES COMMANDES

AVANT TÉLÉTRAITEMENT

REPRÉSENTANT	Service COMMERCIAL Interne	DÉPOTS	Service INFORMATIQUE	Direction des VENTES	Service CLASSEMENT
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 <u>concerné</u> - contrôler les commandes après livraison - faire suivre les commandes au service informatique 	<ul style="list-style-type: none"> - établir les étiquettes postales, lettres de voiture - établir les listes de colissage - <u>LIVRER</u> - faire suivre les commandes livrées au service commercial interne 	<ul style="list-style-type: none"> - ouvrir le courrier - <u>SAISIR</u> les commandes sur un support magnétique - <u>TRAITER</u> les informations (facturer) - contrôler et mettre sous enveloppe les factures - envoyer les factures aux clients 	<ul style="list-style-type: none"> - contrôler les rapports journaliers - reporter et calculer les cumuls (du mois, de l'année) sur la base des rapports journaliers 	<ul style="list-style-type: none"> - numérotter 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
<ul style="list-style-type: none"> - <u>SAISIR</u> la commande sur le terminal MSI - reporter la commande sur sa cartothèque - <u>TRANSMETTRE</u> ses données par téléphone à l'ordinateur du siège 	<ul style="list-style-type: none"> - faire de la VENTE ACTIVE par téléphone 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>LIVRER</u> - faire suivre les doubles de facture au service du classement - mettre sous enveloppe les factures 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>TRAITER</u> les données reçues directement sur un support magnétique pour établir : <ul style="list-style-type: none"> - facture - lettre de voiture - rapport journalier - rapport cumulé - <u>CONTROLER</u> et <u>TRAITER</u> les cas d'erreurs - contrôler et mettre sous enveloppe les factures du dépôt 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>CONTROLER</u> les rapports journaliers et cumulés 	<ul style="list-style-type: none"> - 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.