

Lettre ouverte...



Christine Marcouyoux est présidente de Productis une société de services en développement des ventes. Elle s'interroge sur la capacité des entreprises à anticiper et préparer le déploiement de solutions technologiques auprès des forces de vente. Si vous souhaitez répondre à cette lettre ouverte ou vous exprimer dans nos colonnes, envoyez vos réactions sur actionco@editialis.fr.

Oui aux entreprises qui réfléchissent avant d'investir dans les nouvelles technologies !

Oui, les entreprises dotent de plus en plus massivement leurs forces commerciales d'équipement informatique pour les valoriser et leur faciliter le travail au quotidien. D'ailleurs, les jeunes générations exigent ces moyens modernes des entreprises qu'elles intègrent...

Non, à l'apologie du tout high-tech sans prendre en compte qu'il est :

- une erreur de déployer ces solutions comme de simples outils informatiques,

- essentiel de se poser les bonnes questions avant d'entraîner les équipes vers ce qui va, incontestablement, être un changement culturel et organisationnel.

Depuis quelques années, les entreprises ont réalisé de gros gains de productivité dans le manufacturing, puis dans le back office grâce, notamment, aux nouvelles technologies (robotique, automatisation, informatique...). Mais pour les obtenir, elles ont dans le même temps judi-

cieusement repensé les process et les méthodes associés.

Pour gagner en productivité dans les fonctions commerciales, il doit en être de même, car les technologies seules ne suffisent pas.

La seule informatisation des forces de vente ne va pas transformer les managers en experts des nouvelles technologies, amener les vendeurs à être organisés et faire travailler de manière coordonnée les différents services clients de la société!

Si les process et les méthodes accompagnant le déploiement des solutions informatiques sont faibles, le retour sur investissement attendu sera décevant.

Oui, donc, aux entreprises qui, avant de s'équiper, se posent les bonnes questions (quelles méthodes de travail face aux attentes de mes clients? Quelle est l'efficacité de ma "chaîne client"?) évitant ainsi de lourds investissements et la désillusion de leurs collaborateurs.



Cette page est la vôtre ! Envoyez vos mails à actionco@editialis.fr; nous les diffuserons dans ces colonnes. Et rejoignez-nous sur www.e-dirco.com

À lire dans notre prochain numéro :

L'Enquête.

Quel avenir pour l'e-commerce en B to B ?

Débat.

Faut-il céder à la mode des MBA ?

Motivation.

Utilisez l'humour pour pimenter une convention

Marketing direct.

Les bonnes méthodes pour nettoyer votre base de données

Focus prestataires.

Cadeaux d'affaires, la tentation du luxe



Édité par **ÉDITIALIS SAS**
13, rue Louis-Pasteur
92513 Boulogne-Billancourt Cedex

Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le 01 46 99 91 51 des quatre chiffres entre parenthèses. Par e-mail, suivre le modèle : initiale du prénom suivie du nom@editialis.fr.

P-dg et directeur de publication : Hervé Lenglard
Directeur général : Bertrand Degruon
Assistante de direction : Takla Hilmi (93 92)

RÉDACTION • Fax : 01 46 99 81 40
Directrice de la rédaction : Stéphanie Moge-Masson
Rédacteur en chef : Ludovic Bischoff (93 86)
Chf de rubriques nouvelles technologies, marketing direct : Laurent Bailliard (90 15)
Chf de rubrique ressources humaines : Anne-Françoise Rabaud (93 87)
Chf de rubrique stratégie : Isabelle de Chauillac (99 61)
Secrétaire générale de la rédaction : Christelle Heibert
Secrétaires de rédaction : Morgane Coquais, Bénédicte Lamothe et Anne Le Tiec
Premiers rédacteurs graphistes : Géraldine Lorfeuvre et Johnny Tynen
Photographe : Thomas Koller
Ont collaboré à ce numéro : V. Audouin, K. Bailland, M. Kessous, A. Le Mouëlic, V. Miot, E. Sangers et E. Sanchez
Conception graphique : L'agence
Couverture : Photomontage : Jacques Beauchamp

PUBLICITÉ • Fax : 01 46 99 81 52
Directeur de la publicité : Stéphane Fauchet (99 62)
Chf de publicité : Carlo Santos (90 17)
Assistante de publicité : Alexandra Ruellot (99 60)

DIFFUSION • Tél. : 01 46 99 90 18
Fax : 01 46 99 97 71
Directrice : Nathalie Gouin
Chf de produits : Isabelle de Gouyon Matignon
Chargée de promotion : Gaëlle Di Paolantonio
Assistante : Michèle Ravant

ABONNEMENTS
Abocom • Tél. : 01 49 60 10 39
Réassort diffuseurs et dépositaires : X-Media conseil - Hélène Ritz - Tél. : 04 96 11 05 96

PROMOTION ET ÉVÉNEMENTS • Tél. : 01 46 99 93 94
Responsable : Xavier Meyeur (99 74)

ADMINISTRATION • Tél. : 01 46 99 97 85
Responsable administratif et financier : Marc Gemmeiz

Imprimeur : Léonce Deprez, Barlin (62)

TARIFS : Prix au numéro : France 7,50 €, Suisse 12,60 FS, Belgique 7,70 €.
Abonnement France métropolitaine 1 an : 11 numéros, 67 € TTC (TVA 2,10 %) ou 11 numéros + 1 guide de la Motivation + 1 guide du Directeur commercial, 110 € TTC (TVA 2,10 %).
Dom-Tom et étranger : nous consulter.

e Action Commerciale est édité par **Éditialis SAS** au capital de 136 000 euros

OJD Principaux actionnaires : SARL 3F et Hervé Lenglard
Commission paritaire : 0908 T 83727
ISSN : 0752-5192
Dépôt légal : à parution 2004

Ce numéro comprend un encart abonnement jeté et un bruché entre les pages 18 et 19 sur toute la diffusion, un cavalier HP, un encart jeté HP (120x200 mm), un encart jeté CESI (170x110 mm) sur la diffusion Ile-de-France et un encart jeté Solutions RH sur la diffusion abonnés (210x99mm).

"Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement tout article du présent magazine sans l'autorisation de l'éditeur". Articles L122-4 et L122-5 du Code de la Propriété Intellectuelle.

L'éditeur décline toute responsabilité en cas de perte, détérioration ou non-retour des documents qui lui sont confiés. Il se réserve le droit de refuser toute demande d'insertion sans avoir à en motiver son refus.



PARU

» Motivation / Événementiel : les tendances et les évolutions



PARU

» L'éclairage sur les stratégies et les organisations commerciales

+ un panorama d'agences et de prestataires pour vous conseiller

Renseignez-vous au 01 46 99 97 79