



## Administration d'un réseau de vente à niveaux multiples.

La commercialisation traditionnelle suit le schéma classique Fabrikant - Société de commercialisation - Distributeurs - Revendeurs. La vente par réseau à niveaux multiples (Multi Level Marketing ou MLM) est une méthode de vente utilisée depuis plusieurs lustres par des sociétés telles que Tupperware Inc., etc. Avec le MLM les intermédiaires disparaissent et chaque revendeur met sur pied son propre réseau de vente. Il est rémunéré aussi bien par ses propres ventes que par les ventes des membres de son réseau. Les avantages principaux sont le développement rapide du réseau de vente et le faible investissement initial.

Niveau	Membres	Parrain
1		
2	2 Ravussin	1
3	4 Cochard 5 Signoroni	2
4	6 Manzini 8 Grandjean 17 Dupont	5

Le réseau à 4 niveaux d'un membre

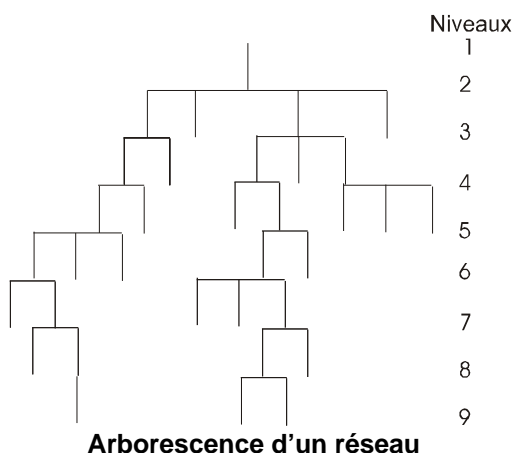
Pour qu'un réseau MLM fonctionne, il faut bien évidemment que les membres du réseau touchent leurs commissions régulièrement. Dès qu'un réseau s'étoffe, il devient impossible de le gérer par les méthodes traditionnelles. Le but de MultiLev est précisément de gérer le réseau MLM, depuis l'admission des nouveaux membres jusqu'au complexe calcul des commissions.

## Structure d'un réseau

Le réseau est caractérisé par un certain nombre de paramètres que l'utilisateur introduira lors de la mise en service du logiciel.

Le membre No 1 est l'organisme propriétaire du réseau. C'est lui qui est responsable de l'administration du réseau, de l'achat des marchandises, de leurs ventes aux membres et du paiement des commissions.

Dans cette version de MultiLev<sup>®</sup>, les membres sont responsables de la livraison des marchandises qu'ils ont reçues aux clients et de l'encaissement de leur facture. Lorsque l'organisation s'occupe de la vente de services, c'est en général l'organisation centrale qui s'occupe de tout, le membre du réseau se bornant à faire signer un contrat au client.



Chaque membre peut donc créer son propre réseau. Un des paramètres est le nombre de niveaux qui sont retenus pour le paiement des commissions de chaque membre. MultiLev<sup>®</sup> permet de gérer jusqu'à 8 niveaux. Cela implique que il faut définir jusqu'à 8 pourcentages de commissions, pour chaque marchandise répertoriées.

Le screenshot montre l'interface 'Membres du réseau MLM' avec les champs suivants :

No:	2	No parrain:	1	Relation bancaire:	UBS SA Vevey
Nom:	Ravussin	No du parrain actif:	1	Code de la banque:	255
Prénom:	Pierre Emile	Statut:	1	No du compte:	G4 411 226.0
Adresse 1:	MAS SA	Date d'entrée:	01.01.2001		
Adresse 2:	CP 32	Date d'activité:	01.01.2001		
No postal:	CH-1446	Date dernière activité:	20.06.2001		
Ville:	Belmont	Date de sortie:			
Pays:	Suisse	CA direct:	€ 658'424.50		
		CA réseau:	€ 4'525'630.75		
		Date commission:	13.06.2001		
		Commission:	€ 12'765.55		

Enr : 2 sur 13

**Base de données des membres.**

MultiLev<sup>®</sup> n'est pas un système pyramidal.

Chaque vendeur organise son propre réseau dont il est responsable jusqu'au n<sup>ème</sup> niveau ou génération. Dans la pratique on ne devrait pas dépasser 5 niveaux par parrain. MultiLev n'est pas un système pyramidal où chaque personne dépend de la précédente. Chaque vendeur n'a donc la responsabilité que de son propre stock, s'il juge nécessaire d'en créer un et des relations avec ses propres clients.

## Commissions

La société mère est la seule responsable du commissionnement des vendeurs. Chacun d'eux touche une commission sur ses propres ventes et les ventes du réseau qu'il a créé. Les commissions prévues pour chaque article sont introduites dans le système. La commission est divisée en la commission pour la vente directe de chaque vendeur et les commissions correspondant au volume de vente de chaque niveau de son réseau. Il est préférable de fixer celles-ci en % décroissant afin d'encourager le vendeur à créer un niveau aussi étoffé que possible. Les commissions peuvent être différentes pour chaque article.

Multilev<sup>®</sup> génère automatiquement le relevé des commissions dues à chaque vendeur. Il ne tient compte que des commandes qui ont été payées. Il tient aussi compte des éventuels retours.

The screenshot shows the 'MLM Produits' window with a menu bar containing 'Ventes', 'Membres', 'Commissions', 'Mot de passe', and 'Impressions'. The main area is a form with the following fields and controls:

- Index: 2
- Nombre de niveaux: 4
- Référence: UV 340
- Produit: Appareil de mesure UV
- Prix de vente public: 180.00
- Prix de vente réseau: 108.00
- commission totale % FVP: 40
- commission 1: 20
- commission 2: 10
- commission 3: 6
- commission 4: 4
- commission 5: 0
- commission 6: 0
- commission 7: 0
- commission 8: 0
- Statut produit: 1
- Total %: 40

On the right side, there is a 'Mode' section with three radio buttons: 'Consultation' (selected), 'Modification', and 'Nouveau produit'. Below this is an 'Enregistre' button. At the bottom, there is a navigation bar with 'Produits' and 'Ok' buttons.

### Commissions sur les produits

## Ventes

Les ventes aux revendeurs sont enregistrées dans le journal des ventes. Le système prend en charges 4 types de transactions :

- Les commandes
- La livraison au revendeur
- Le paiement du revendeur
- Les éventuels retours

MLM Journal des ventes

Membres Produits Commissions Mot de passe Impressions

Charger les données

**1 sélectionner un membre**

1	MAS SA
2	Ravussin
3	Deriaz
4	Cochard
5	Signoroni
6	Manzini
8	Grandjean
13	Golay
15	Tartempion
17	Dupont
18	Bolomay
19	Waszyk
31	Henault

**2 sélectionner un produit**

1	Testeur de qualité d'eau
2	Appareil de mesure UV
3	Appareil electrosmog
11	Anémomètre
12	Thermomètre infrarouge
13	Hygro-thermètre
14	Sonomètre
15	Thermomètre à infrarouge

**3 entrer la date**

26.06.2001

**4 entrer la quantité**

1

**5 sélectionner le type de transaction**

Commande  
 Livraison  
 Paiement  
 Retour

**6 enregistrer dans le journal**

ENREGISTRER

### Journal des transactions

La base de données du journal des ventes étant du type SQL, il est possible de trier ces données de toutes sortes de manières, par exemple tous les retours entre telle et telle date.

#### Matériel requis

Ordinateur type PC  
 Suffisamment de mémoire vive et d'espace disque dur  
 Lecteur CD-ROM  
 Lecteur Disquettes 3 ½  
 Souris ou trackball  
 Imprimante

#### Logiciels

Windows 2000 Pro SP1, versions françaises  
 Office 2000 version française

Prix de base

Frs 4'350.--

Revendeur :

**GIT SA**  
**Grand rue 30**  
**1446 Baulmes (Suisse)**

Tél. +4124 459 26 09  
 Fax +4124 459 26 08  
 Email [tecvis@iprolink.ch](mailto:tecvis@iprolink.ch)  
 Web [www.tecvision.ch/gigantos](http://www.tecvision.ch/gigantos)