

Zeitschrift: Bulletin technique de la Suisse romande
Band: 63 (1937)
Heft: 4

Wettbewerbe

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

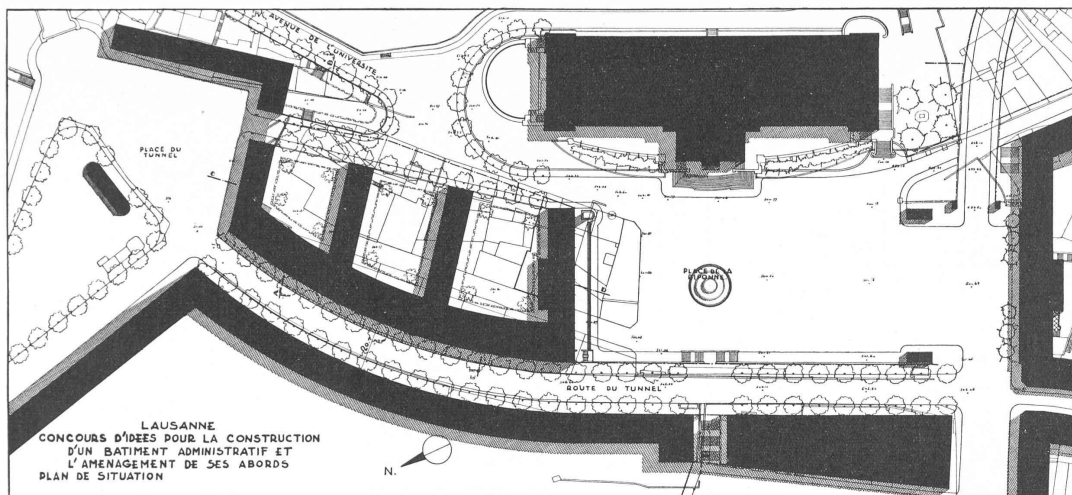
Terms of use

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

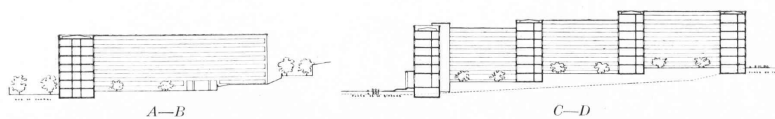
ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

11^e prix, *ex æquo*
Projet « Cours ouvertes »
de M. Ch. Thévenaz,
architecte, à Lausanne.

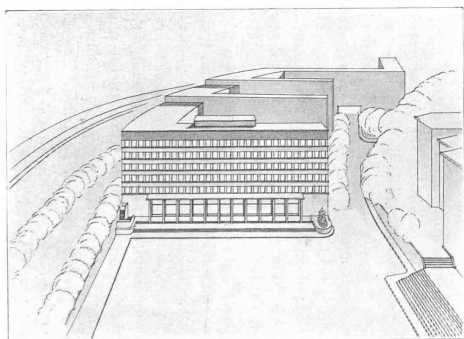


LAUSANNE
CONCOURS D'IDEES POUR LA CONSTRUCTION
D'UN BATIMENT ADMINISTRATIF ET
L'AMENAGEMENT DE SES ABORDS
PLAN DE SITUATION

Plan de situation. — 1 : 2000



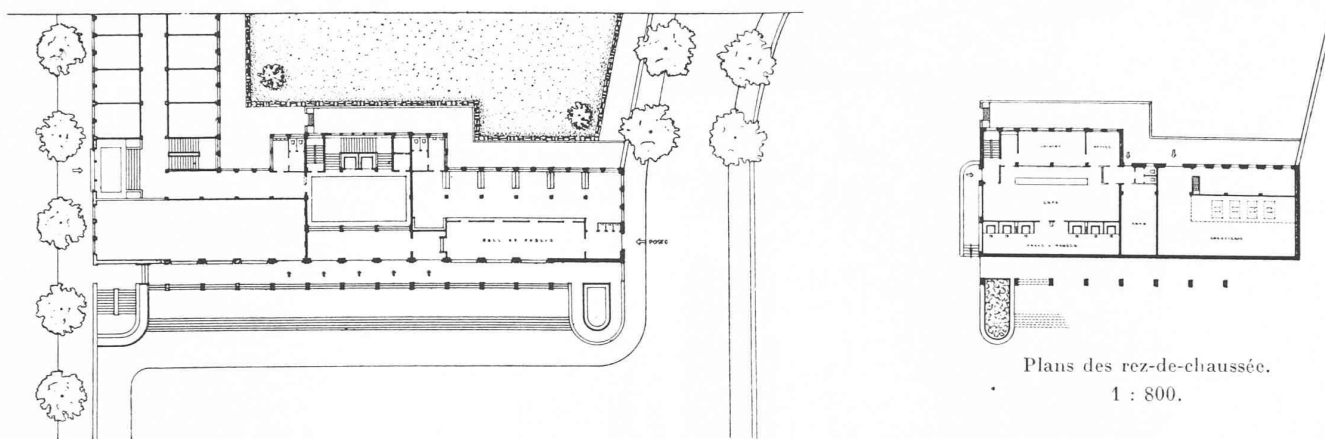
Coupes. — 1 : 2000.



Jugement du jury :

Projet intéressant, bien étudié, ne tenant toutefois pas suffisamment compte de la construction en deux étapes. — L'implantation générale est bonne, la disposition en épi est critiquable. La rencontre en équerre des bâtiments présente des inconvénients, tant au point de vue de l'éclairage que de l'utilisation intérieure. — Bonne disposition des locaux destinés à la poste; il n'en est pas de même du restaurant qui est insuffisamment éclairé.

CONCOURS POUR UN BATIMENT ADMINISTRATIF, A LAUSANNE

11^e prix *ex aequo* : M. Ch. Thévenaz.

d'éléments très petits), de négliger l'évolution des principes et de continuer à faire usage de ceux dont l'ingénieur s'est servi jusqu'à présent, d'autant plus qu'ils ont le grand mérite de *sembler clairs*.

La mécanique rationnelle ne perd en aucun cas son intérêt puisqu'en fait les nouvelles théories ont été construites en s'inspirant de ses résultats. De vérité absolue qu'elle semblait être, elle prend le rôle d'une *première approximation*, et ceci, en dernière analyse tout simplement parce que l'homme mesure entre 1 et 2 mètres. Les circonstances seraient totalement différentes si l'homme mesurait 1 micron : il serait aveugle d'abord, sourd probablement et sa mécanique embryonnaire car la constante d'action jouerait déjà un rôle important dans sa vie...

Félicitons-nous de notre dimension et, avant d'aborder les mécaniques quantiques, étudions d'abord à fond la mécanique classique.

L'organisation de la vente à l'exportation dans l'industrie des machines,

par M. E. LAVATER, ingénieur en chef à Winterthur¹.

La vente est l'une des fonctions vitales de chaque usine. Du moment où elle se trouve entravée — comme cela s'est produit il y a quelques années — le service de fabrication étouffe tout d'abord sous l'effet de l'engorgement des magasins, les rentrées d'argent se font rares, le chômage intervient, et il s'ensuit une décadence plus ou moins prononcée de l'entreprise. Celle-ci subit donc une perturbation semblable à celle d'un corps humain dont l'un des organes essentiels serait atteint de maladie. Or, en effet, un service de vente bien organisé remplit des fonctions comparables à celles d'un tel organe : il aspire, en quelque sorte, les produits de l'usine, les envoie par de nombreuses ramifications aux endroits éloignés où doit s'effectuer leur échange contre de l'argent ou des avoirs qui, à leur tour, sont dirigés par ses soins sur l'usine,

¹ Causerie faite devant la section vaudoise de la S. I. A., à Lausanne, le 18 décembre 1936.

à laquelle ils fournissent des forces nouvelles. Parallèlement à cette fonction primaire, le service de vente en remplit une autre presque aussi importante : celle d'un organe auditif par lequel l'usine apprend quels sont les besoins du marché et les désirs de la clientèle. Créer cet organisme et le maintenir vivant n'est pas chose facile. Il faut non seulement veiller à ce qu'il ne végète pas, desséché et inactif, mais aussi à ce qu'il ne grossisse pas jusqu'à devenir un abcès trop lourd et ruineux pour l'économie de l'usine. C'est pourquoi il faut en supprimer sans merci et à temps toute partie dont le fonctionnement est devenu défectueux, et, d'autre part, lui fournir constamment de l'énergie fraîche.

Pour ce faire, il n'existe pas de schéma. Dans les questions de vente, la personnalité joue un rôle éminent, et, ainsi que les hommes diffèrent les uns des autres, la vente doit être organisée différemment suivant les circonstances. Il ne peut donc être question de décrire ici la conception d'une organisation de vente déterminée, mais seulement de chercher à faire ressortir quelques points saillants du problème.

Les deux premiers qui nous serviront à subdiviser notre sujet sont, d'une part le fait que les vendeurs de matériel mécanique se recrutent presque exclusivement parmi un personnel ayant subi une formation technique, soit donc un personnel de valeur : d'autre part, le fait que la marchandise à livrer ne forme en général qu'un accessoire à des entreprises ou des travaux coûteux et fort longs à mettre sur pied, ce qui donne lieu à une organisation beaucoup plus perfectionnée que, par exemple, la vente d'articles courants.

Nous nous arrêterons d'abord à la première de ces deux considérations et étudierons rapidement les fonctions du personnel-vendeur. Ce sera, si vous voulez vous en rapporter encore une fois à notre image de l'organe humain, l'étude du fonctionnement des capillaires où se fait l'échange de la marchandise contre de l'argent. Dans la seconde partie de notre exposé, nous verrons, ensuite, comment s'établit le réseau allant du centre à ces capillaires, c'est-à-dire dans quel cadre travaillent nos vendeurs.

Pour étudier les fonctions du vendeur de machines, qu'il soit technicien ou commerçant routiné dans sa branche, qu'il soit employé de l'usine ou d'une maison indépendante, nous procéderons arbitrairement en nous guidant sur le développement normal d'une affaire, ce qui nous permettra de distinguer quatre phases de la tâche du vendeur :

Premièrement : en connaissance approfondie des propriétés des articles à vendre, rechercher les possibilités de leur application à toutes les manifestations de la vie technique ou économique du territoire considéré.

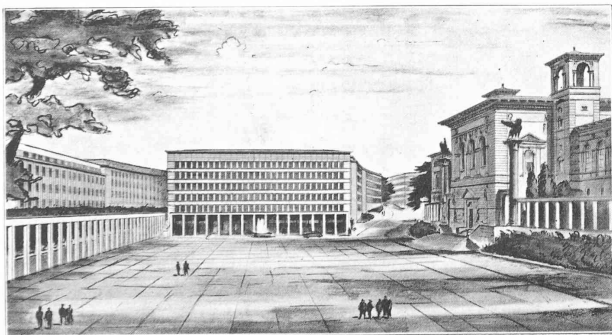
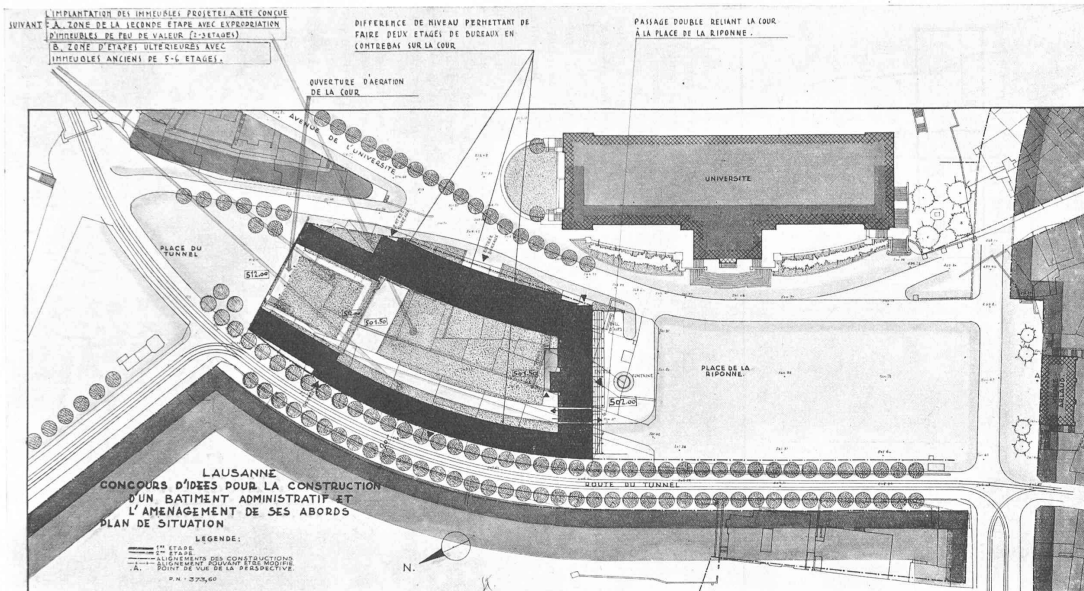
Secondement : dès la constatation d'une telle possibilité

(Suite, page 47.)

11^e prix *ex æquo*,
projet « Forum » III
de M. Roger Braillard,
architecte,
à Lausanne.

Plan de situation

1 : 2000



Jugement du jury :

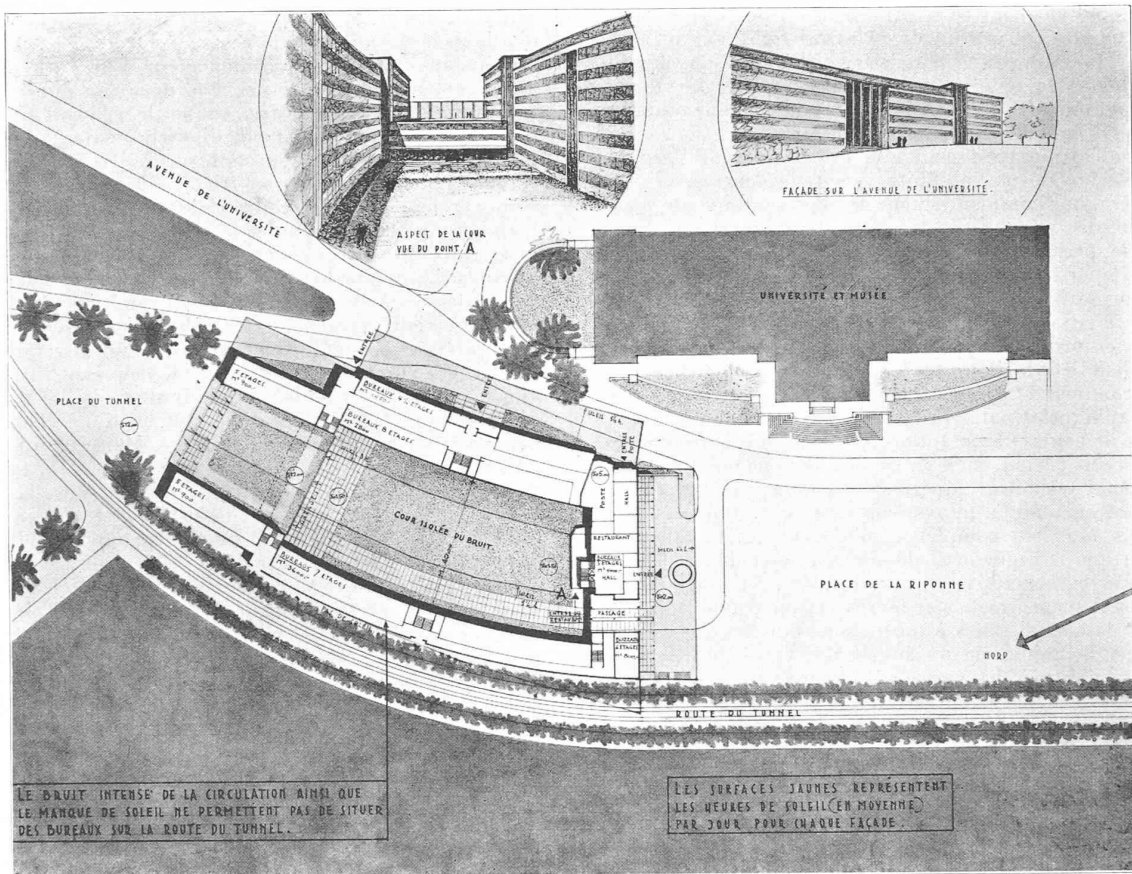
Bonne architecture, mais un peu monotone. La deuxième étape ne peut être réalisée sans modifications. Le parti en plain-pied est une heureuse solution au point de vue pratique.

La recherche d'un parti monumental artificiel, consistant à prévoir une colonnade le long de la route du Tunnel, n'est pas à retenir.

Disposition générale sans grand intérêt. La cour, ouverte côté nord-est, est critiquable.

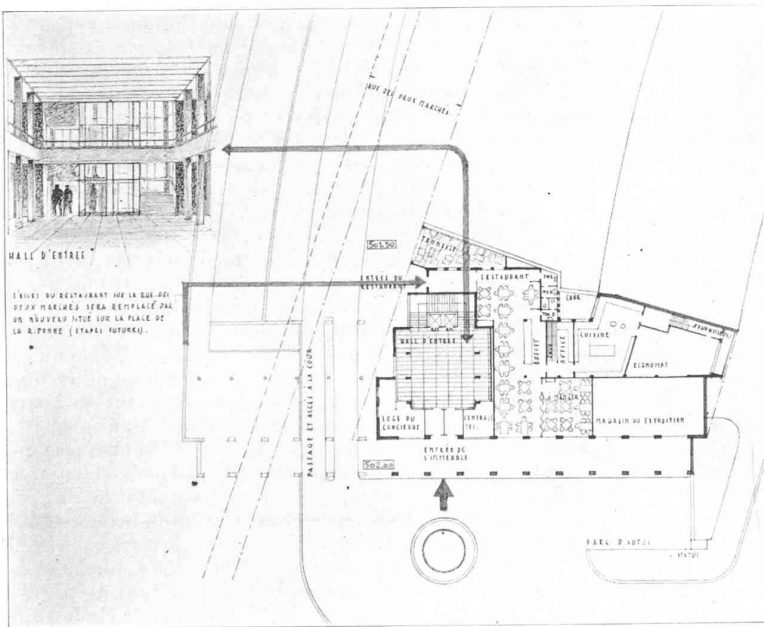
Les jours éclairant les locaux du bureau de poste ne sont pas suffisants. Excellent emplacement du restaurant.

CONCOURS POUR UN BATIMENT ADMINISTRATIF, A LAUSANNE



11^e prix *ex aequo* : M. Roger Brailard.

Plans 1 : 2000 et 1 : 800.



liers, ainsi que la préparation du montage et de la mise en marche qui, le cas échéant, exigent même la collaboration active du vendeur.

Enfin quatrièmement : faire connaître à l'usine toutes les expériences acquises pendant l'accomplissement des fonctions précédentes et lui fournir, par là, les éléments nécessaires à l'adaptation de ses produits aux besoins du marché.

De nos jours, on aime à donner à la première de ces phases une teinte scientifique en parlant de l'analyse du marché. Ce sont, notamment, les Américains et les Allemands qui émettent de nombreuses théories basées sur des statistiques et appelées à faciliter au vendeur la prise de contact avec la clientèle. Nous avons vu, dans des expositions, des diagrammes ou même des modèles plastiques donnant les caractéristiques du marché des automobiles, des machines pour le travail du bois, etc. Pour des articles d'un degré technique plus élevé, il sera en général très difficile d'établir des statistiques nous montrant où aller chercher l'acheteur. Ne nions pas pourtant qu'il existe à ce sujet quelques indices généraux tels que, par exemple, les conditions géographiques, qui ne poussent pas le fabricant de turbines hydrauliques à rechercher sa clientèle

d'application, la poursuivre et exercer sur les personnes compétentes une influence telle qu'il en résulte une commande à l'usine.

Troisièmement : après conclusion de l'affaire, assurer la connexion entre le client et l'usine, compléter, de part et d'autre, tous renseignements utiles à l'exécution aux at-