SOUS-AGENCES

RÉGISTRE A FEUILLETS MOBILES

REGENT

Format: E 3 Date de sortie AOUT 1931

Numéro de Fabrication: Série G N° 3598

CE RÉGISTRE DOIT ÊTRE VENDU A Frs. 229

Seuls sont garantis 7 ans contre tout défaut de mécanisme les régistres portant cette etiquette

PAPETERIES M. HEMELEERS

59-61, RUE MONTAGNE AUX HERBES POTAGERES

BRUXELLES

TÉLÉPHONE 123.52

N° DE RÉFÉRENCE (A RAPPELER POUR OBTENIR LE MÊME ARTICLE)

938 Bis

Commune de AMERSFOORT.

Région de Utrecht.

Rapport sur : M.Pom, Importateur pour La Hollande des usines americaines Continental,(automobiles

Photographies et plans.




PON
PON

Commune de AMERSFOORT

Région de Utrecht

Rapport sur : Garage L.Molenaar.,Agent pour Chrysler, Plymouth et Fiat; Importateur pour La Hollande des voitures Rover et M.G.

Photographies et plans.






CHRYSLER


CHRYSLER
GARAGE

Région de Gelderland

Rapport sur Apeldoorn

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE




GARAGE „BERG & BOSCH"
AUTOMOBIEL
RENAULT

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Limborgh Agence Chevrolet et Camions G.M.C.

Photographies et plans.




GARAGE LIMBORGH
CHEVROLET

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Agence Chrysler et Plymouth.

Photographies et plans.




NAARDE
SHELL

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Bakkenes, Agence Dodge.

Photographies et plans.




GARA
BAKKENES
DODGE

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Agence Fiat.

Photographies et plans.




FIAT


T O M O B I E L E N
FIAT

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Firma Stemerbrink en Hartman.,
Agence Ford.

otographies et plans.




Ford
LINCOLN
FORDSON
STEHEREMA & HARTMAN
OFFICIAL FORDDEALER TEL. 2047
Ford
FORDSON
1933

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Jobse, Loolaan. Agent Willys.

15 Juillet 1933, devient agent Citroen au lieu de Willys.

Photographies et plans.




GARAGE-JOBSE
WILLYS-OVERLAND

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Atax, Propre. G. Hartkamp. Aucune agence, on espère pour le futur d'en faire un agent Renault exclusif.

Photographies et plans.




AUTO'S TE HUUR
AUTO EN MOTORHANDEL
„Atax"
GARAGE CITROEN
AUTO'S TE HUUR
REPARATIEINRICHTING
„Atax"

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Harmsen. Agent Buick, Oldsmobile, Pontiac, Fiat et Opel.

Photographies et plans.




OPEL
AUTO-
PALAC
Buick
D. HARMSEN
FIAT
AUTO-
PALACE

Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Van Zijll. Agence Chevrolet et Graham Paige.

Photographies et plans.




VAN ZIJLL
CHEVROLET

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Wylhuizen. Agent Citroen.

hotographies et plans.




GARAGE
WIJLHUIZEN

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Rosier en Meyer. Agents Ford.

Photographies et plans.









Commune de ARNHEM

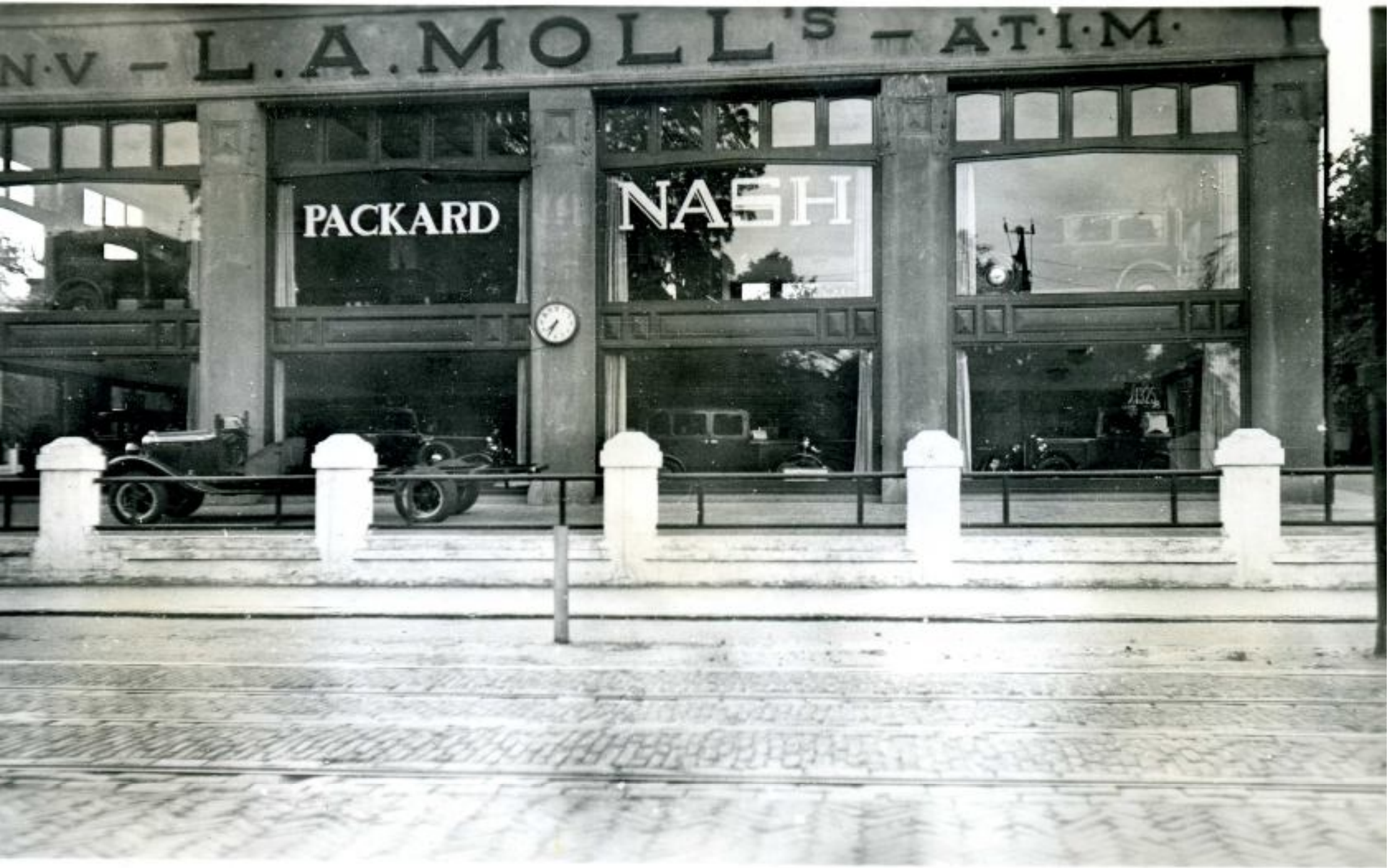
Région de Gelderland.

Rapport sur : N.V. L.A.Moll., Succle de la maison mère de Nimègue. Importateur pour La Hollande de De Dion Bouton; agent de Packard,Nash,Morris,Dodge,Büssing et N.A.G.

hotographies et plans.






N·V – L.A.MOLL'S – A·T·I·M·
PACKARD
NASH


MORRIS
AUTOMOBILE

Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Riemer, Agent de Hillman et Commer., (marques anglaises).

Photographies et plans.




GARAGE RIEMER
AUTO
VERHUUR - STALLING

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Arnhem, Propre. H.J.Schampel.
Agent Singer et Dodge.

Photographies et plans.




GARAGE ARNHEM
SINGER
SINGER
1675.

Région de Gelderland.

Rapport sur : Van Heel & Co, Agent D.K.W.,
Hupmobile et importateur
de Swallow (anglais.).

hotographies et plans.




SWALLOW
DKW
DKW

Région de Friesland

Rapport sur Leeuwarden

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE





Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : D.Van Der Berg, Agent Buick,Morris, et Willys.

Photographies et plans.




Buick
WILLYS OVERLAND MORRIS

Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : Van Zuilekom, Agent Chevrolet, Opel et Camions G.M.C.

Photographies et plans.





Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Fiat

Photographies et plans.




SHELL
TOER en
BEDRIJFS
AUTO'S
FIAT
J. HUITINGA
ZUTPHEN
DUNLOP
DUNLOP

Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Ford

Photographies et plans.




LINCOLN
Ford
FORDSON
AUTO. SERVICE
ANDRÉ SENTEN
OFFI L Ford DEALER
Ford
Ford

Inspecteur :

J.Lewin Jr.

Région de Noord-Holland

Rapport Général sur : N.V.AMSTERDAMSCHE RYTUIG MY.

Agent | *commissionnaire* { ~~exclusif~~ / *non-exclusif* } à AMSTERDAM. Hollande.

Marque(s) représentée(s) Reo

Annexe : 3 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société Anonyme,
Fl.300.000.-
Crédit très large.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Directeur Général: Mr. H.Heybroek,
Premier adjoint: N.J.Kollewyn,
Sous-Directeur: Mr. Houtgraaf,
Directeur technique et dirigeant de l'affaire Mr.Kneusels.

Les trois premiers Messieurs sont surtout des commerçants, le dernier est surtout technicien, très calé et tout à fait au courant de la matière, avec beaucoup d'expérience.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Un personnel très nombreux, dans toutes les parties de l'administration.

Région de Noord Holland.

Rapport sur Amst.Rytuig My.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, dans une artère de grande communication. La salle d'exposition surtout est bien située. L'immeuble que cet agence occupe est la propriété de la société depuis 40 ans, date de fondation de la société; elle n'a certainement pas l'intention de changer bientôt.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Voyez photos.

Région de Noord Holland

Rapport sur Amst. Rytuig My

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

La salle d'exposition est située Nassaukade, voyez la photo. Surface suffisante dans les vitirines pour y mettre une dizaine de voitures, toutes bien visibles. Ceci dans la salle d'exposition en ville. Au siège social de la societé, à l'Overtoom 399, il y a encore une salle d'exposition pour 6 voitures et un hangar couvert ou on peut exposer une douzaine véhicules industriels p.e.
de

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

La clientèle est reçue par un vendeur, continuellement présent dans la salle d'exposition. Il y a un coin, formant bureau, aménagé à cet effet.
Pour les clients qui s'adressent au siège social, ou sont situé les ateliers, les bureaux etc, il y a toujours du personnel pour la réception des clients, pour laquelle il y a plusieurs salles d'atten

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

La societé a dans la ville d'Amsterdam une demi douzaine de garages, aussi bien des garages spéciales pour véhicules de tourisme que pour des véhicules industriels. Tous les garages sont très bien tenus, propres et équipé avec les installations les plus modernes; la capacité est en tout 350 voitures environ.

Région de Noord Holland

Rapport sur Amst. Rytuig My

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier de l'agence est au point de vue surface, installation technique complète et aménagement intérieur, probablement le plus important de tous le pays de la Hollande. On pourrait même très bien y faire de la montage, ou de l'assemblage, de voitures complètes.
On y fait toute la gamme des réparations et mêmes des carrosseries neuves de toutes espèces et l'assemblage des automobiles Reo, dont l'agence est importatrice pour tout le pays. Elle reçoit ces voitures en pièces détachées et les monte elle mêmes.
Le nombre d'ouvriers varie entre 75 et 150, selon la saison.
Le personnel est composé par un cadre d'ouvriers déjà plus agés et attachés à la maison depuis au moins 25 ans, ce sont de très bons ouvriers expérimentés, ceux-là forment un noyau, le reste est engagé selon les besoins.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

L'agence ne tient pas encore de stock important, d'abord ~~xxxxx~~ parce qu'elle est agent Renault depuis un an environ seulemt, ensuite parce qu'elle n'a pas encore vendu des quantités de voitures et finalement parce qu'elle est à 60 km. de la succursale.
La direction de l'agence s'est opposée formellement contre notre désir d'établir un très grand stock, pour cause de la diversité immense de nos pièces détachées.

Région de Noord Holland

Rapport sur Amat[illegible]ytuig ky.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Il y un homme spécial pour la station service, qui est installée d'une façon complète, avec salle d'attente pour le client, tous les appareils nécessaires. Au besoin du personnel de l'atelier y est adjoint. La révision gratuite est faite à l'atelier de l'agence et non à la station service.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Pour l'ensemble on peut dire une des affaires automobiles des plus grandes, probablement même la plus grande du pays et certainement aussi parmi les mieux agencées.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Pour la ville d'Amsterdam 3 voyageurs et un chef de vente. Tous s'occupent de toute la gamme des 2 catégories de véhicules. Un fichier est contrôlé par le chef des ventes et tenu au jour par une dactylographe. Des circulaires illustrées, brochures, et de temps à temps des catalogues sont envoyés tous les quinzaines à des milleirs de clients et prospects. L'agence dispose à cet effet d'un inprimeur et d'une machine pour faire elle même son inprimerie.

Région de Noord Holland

Rapport sur Amsterdam

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






RENAULT
AMSTERDAMSCHE
RYTUIG
MAATSCHAPPY
PHILIPS



Région de .....

Rapport sur .....

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE





Commune de AMSTERDAM.

Région de Noord Holland

Rapport sur : K.Landeweer., Importateur pour La Hollande de Cadillac,La Salle,Pontiac et Oldsmobile.

Photographies et plans.




K. LANDEWEER
CADILLAC
LA SALLE
OLDSMOBI

Commune de AMSTERDAM.

Région de Noord Holland

Rapport sur : N.V. de Groot.,Agence Chevrolet,Buick et camions G.M.C.

Photographies et plans.




INGANGGARAGES

Commune de AMSTERDAM

Région de Noord Holland

Rapport sur : N.V.Automobiles Citroen. Succursale pour la Hollande, Vente directe à Amsterdam.

Photographies et plans.




CITROEN
CITROEN

Commune de Amsterdam

Région de Noord Holland

Rapport sur : Eduard Kimman & Co.
Agents Essex, Hudson et Federal.

tographies et plans.




N.V. EDUARD
KIMMAN & CO

Commune de Nxxx AMSTERDAM.

Région de Noord Holland.

Rapport sur : J.Leonard Lang., Importateur pour La Hollande des Automobiles FIAT.

hotographies et plans.




- AUTOMOBIELEN - J. LEONARD LANG - AUTOMOBIELEN -
FIAT

Commune de Noord Holland

Région de AMSTERDAM.

Rapport sur : Agence Ford.

…phies et plans. Salles d'exposition et ateliers.









Commune de Amsterdam

Région de Noord Holland

Rapport sur : Mercedes Benz Automobiel Maatschappij
Succursale Usines Mercedes Benz pour La Hollande.

Photographies et plans.




AUTOMOBIEL-MIJ.

Commune de Amsterdam

Région de Noord Holland

Rapport sur : Minerva Motors. Succle des Usines pour La Hollande. Vente directe.

Photographies et plans.




MINERVA
MINERVA
MINERVA

Commune de Amsterdam

Région de Noord Holland

Rapport sur : N.V. Ancelon Automobiel Maatschappij
Agents Opel.

Photographies et plans.




OPEL
OPEL

Commune de Amsterdam,

Région de Noord Holland

Rapport sur : H. Englebert. Succ. de la maison mère de La Haye.

Photographies et plans.




NASH
PACKARD
HEINGLEBERT

Commune de AMSTERDAM

Région de Noord Holland.

Rapport sur : Internationale Automobiel Maatschappy, Succursale de la maison mère de La Haye, Importatrice pour la Hollande de Studebaker et Rockne.

Photographies et plans.




NATIONALE AUTOMOBIEL M
STUDEBAKER
INT. AUTOMOBIEL M
ER ELEN

Commune de AMSTERDAM

Région de Noord Holland

Rapport sur : H.C.L.SIEBERG, Importateur Willys.

Photographies et plans.






H C L SIEBERG
Willys
Overland


SIEBERG
WILLYS

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Utrecht

Rapport Général sur : L. Van Beek

Agent | ~~commissionnaire~~ | ~~exclusif~~ / *non-exclusif* | *à* AMERSFOORT

Marque(s) représentée(s) Morris, Willys et Renault

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de son affaire, qu'il dirige avec un fond de roulement de Fl.5.000.- env. Son affaire, qui pourrait servir comme modèle, tellement qu'elle est bien installée, souffre cette année de manque de liquide, ce qui complique singulièrement la vie du directeur. Un crédit de Fl.5000.- lui est alloué par un ~~x~~ bailleur de fonds.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'affaire est dirigée par l'agent lui même. Bon commerçant et technicien, dans le métier depuis 30 ans.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Un comptable.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Située dans la rue principale, de la petite ville d'Amersfoort. Par cette rue passe toute la circulation du village, qui est situé sur la route internationale du grand traffic de l'ouest du pays vers le nord et l'est de la Hollande et de l'Allemagne. Tous les autres bons garages sont dans la même rue. L'importance commerciale de la ville d'Amersfoort est limitée.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 20 M. env. Nos panonceaux sont très bien placés en vue.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

On peut y mettre 4 voitures tourisme. L'intérieur est très bien aménagé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par un portier de garage, qui occupe un loge, à l'entrée du garage. Le portier appelle le patron, ou le personnel nécessaire, par téléphone.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 35 voitures env. Accès facile pour tous les véhicules. Garage toujours très propre et bien tenu.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Emplacement pour réparer 3 voit. à la fois, de longueur moyen.
Organisé pour le dépannage, jour et nuit, avec bonne dépanneuse,
pas de machines pour la grosse réparation, ni travaux de carrosserie ou peinture.
4 mécaniciens, bons techniciens, dont 2 fils de l'agent.
Ils travaillent proprement, sont connus pour cela.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit magasin spécial pour les pièces de rechange,
d'utilisation générale, sans se preciser dans les marques.

SUR DIX VEHICULES QUI CIRCULENT EN HOLLANDE SONT
4 4 FORDS, 3 CHEVROLETS et 3 autres.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Emplacement pour réparer 3 voit. à la fois, de longueur moyen.
Organisé pour le dépannage, jour et nuit, avec bonne dépanneuse,
pas de machines pour la grosse réparation, ni travaux de carrosserie ou peinture.
4 mécaniciens, bons techniciens, dont 2 fils de l'agent.
Ils travaillent proprement, sont connus pour cela.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit magasin spécial pour les pièces de rechange, ~~xx~~
d'utilisation générale, sans se preciser dans les marques.

SUR DIX VEHICULES QUI CIRCULENT EN HOLLANDE SONT
4 FORDS, 3 CHEVROLETS et 3 autres.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tous les appareils modernes . Le service est fait par un mécanicien de l'atelier. Il existe des abonnements d'entretien.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Le garage n'est pas très grand, mais l'ensemble est tenu d'une façon remarquable. A noter que l'installation est neuve, ouverte depuis un an seulement. Avant l'affaire était située à un autre endroit. Au moment de livrer la nouvelle construction par l'entrepreneur au garagiste, la banque donnait la moitié de la somme convenue auparavent comme hypothèque et l'agent fût fort gêné pour la suite pour ses voitures à prendre en stock etc. C'EST DECIDEMENT L'AFFAIRE AUTOMOBILE LA MIEUX DIRIGEE DU PAYS de la Hollande.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VL Syatème de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un fils est sur la route tous les jours du matin au soir, en suivant un plan déterminé par l'agent. Bon vendeur pour la clientèle de classe moyenne etinférieure- au point de vue distinction -. Assez bien au courant, à tous les points de vue. Syatème complet de fichier.

Région de .....

Rapport sur .....

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE




Willys
RENAULT
RENAULT
ZUIVER
11
L-20409

Commune de AMERSFOORT.

Région de Utrecht.

Rapport sur : M.Pom, Importateur pour La Hollande des usines americaines Continental,(automobiles)

Photographies et plans.




PON
PON

Commune de AMERSFOORT

Région de Utrecht

. **Rapport sur :** Garage L.Molenaar.,Agent pour Chérysler, Plymouth et Fiat; Importateur pour La Hollande des voitures Rover et M.G.

Photographies et plans.






CHRYSLER


CHRYSLER
GARAGE

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Gelderland

Rapport Général sur : Garage BERG & BOSCH

Agent ~~salarié~~ | ~~commissionnaire~~ | *exclusif* ~~non exclusif~~ | *à* Apeldoorn

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* 2 ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'affaire appartient aux deux frères Urlus, Jacques & Henny, qui sont tous les deux directeur.
Fond de roulement Fl.25.000.-. Autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Les frères Urlus, de très bonne famille, assez riche; par conséquent pas trop actif, n'ont pas malvais caractère, assez bien au courant en questions techniques et commerciales, ne sont pas excellents comme vendeurs.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Une dactylographe.

Région de Gelderland

Rapport sur Apeldoorn

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Route nationale d'importance nationale et même internationale. Toute la circulation de l'Est des Pays Bas et de la partie centrale de l'Allemagne y passe.
Située à 7 km. du centre de la ville d'Apeldoorn, qui n'est qu'une petite ville d'à peu près 25.000 habitants, surtout petits rentiers. Pratiquement aucune industrie, ni dans les environs.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il sa clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Longueur env. 30 mètres. Sera prochainement aménagé avec de grands panneaux Renault et enseigne lumineuse au néon. Défense de mettre des panonceaux le long de la route, par un règlement national, qui prévoit éviter un abondance de panneaux de publicité le long des grandes routes.

Région de Gelderland

Rapport sur Apeldoorn

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 6 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Emplacement dans la vitrine pour 2 grandes ou 3 petites voitures. Assez bien visible de la grande route.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Un des 2 directeurs est toujours présent et reçoit dans un petit bureau, installé à cet effet à l'entrée du garage. Le petit local est bien arrangé, avec chauffage, télephone etc.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage offre de la place pour 30 à 40 voitures. Les plus grandes peuvent y entrer. Il y a une sortie dans le fond du garage, on peut regagner la grande route par un chemin particulier, appartenant à nos agents, à gauche de leur établissement sur la photo.
Le garage est assez bien tenu, par un personnel qui est depuis plusieurs années attaché à la maison.

Région de Gelderland

Rapport sur Apeldoorn

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tous les appareils modernes, graissage et lavage sous haute pression - à air comprimé. Pas de personnel spécial pour cela, ni d'emplacement spécial.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est assez bien tenue. Personnel poli et très attaché à la maison, habitué à l'ordre et à la propreté.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il n'y a pas de voyageurs. Les deux directeurs s'occupent chacun à son tour de la vente. Ils ont de bonnes relations pour cela et sont très connus sur la place. C'est surtout comme cela qu'ils vendent. Un petit fichier est tenu par la dactylographe.
Ils font de la publicité, assez souvent dans la presse locale.

Région de Gelderland

Rapport sur Apeldoorn

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE








AUBURN
GARAGE „BERG & BOSCH"
AUTOMOBIEL


GARAGE „BERG" & BOSCH"
AUTOMOBIE
LET OP


RENAULT
GARAGE „BERG & BOSCH"
AUTOMOBIEL

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Limborgh Agence Chevrolet et Camions G.M.C.

Photographies et plans.




CHEVROLET
GARAGE LIMBORGH

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Agence Chrysler et Plymouth.

Photographies et plans.




INGANG
WINKEL
NAAR DE

Commune de .....

Région de Gelderland .....

Rapport sur : Garage Bakkenes, Agence Dodge.

Photographies et plans.




BAKKENES
DODGE

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Agence Fiat.

Photographies et plans.




U T O M O B I E L E N
FIAT

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Firma Stemerbrink en Hartman.,
Agence Ford.

hotographies et plans.




Ford
LINCOLN
FORDSON
OFFICIAL
FORDDEALER
TEL. 2047
Ford
FORDSON
1933


Ford
LINCOLN
FORDSON
FIRMA
STEENBERGH
& HARTMAN
OFFICIAL
FORDDEALER
TEL. 2047
Ford
FORDSON
1933

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Jobse, Loolaan. Agent Willys.

15 Juillet 1933, devient agent Citroen au lieu de Willys.

Photographies et plans.




GARAGE-JOBSE
WILLYS-OVERLAND

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Atax, Propre. G. Hartkamp. Aucune agence, on espère pour le futur d'en faire un agent Renault exclusif.

Photographies et plans.




AUTO'S TE HUUR
AUTO EN MOTORHANDEL
„Atax"
AMARIATAX
GARAGE CITROEN
AUTO'S TE HUUR
REPARATIEINRICHTING
„Atax"

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Harmsen. Agent Buick, Oldsmobile, Pontiac, Fiat et Opel.

Photographies et plans.




OPEL
AUTO-
PALAC
Buick
D.HARMSEN
FIAT
AUTO-
PALACE

Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Van Zijll. Agence Chevrolet et Graham Paige.

hotographies et plans.




VAN ZIJLL
CHEVROLET

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Wylhuizen. Agent Citroen.

Photographies et plans.




GARAGE
WIJLHUIZEN

Commune de ARNHEM

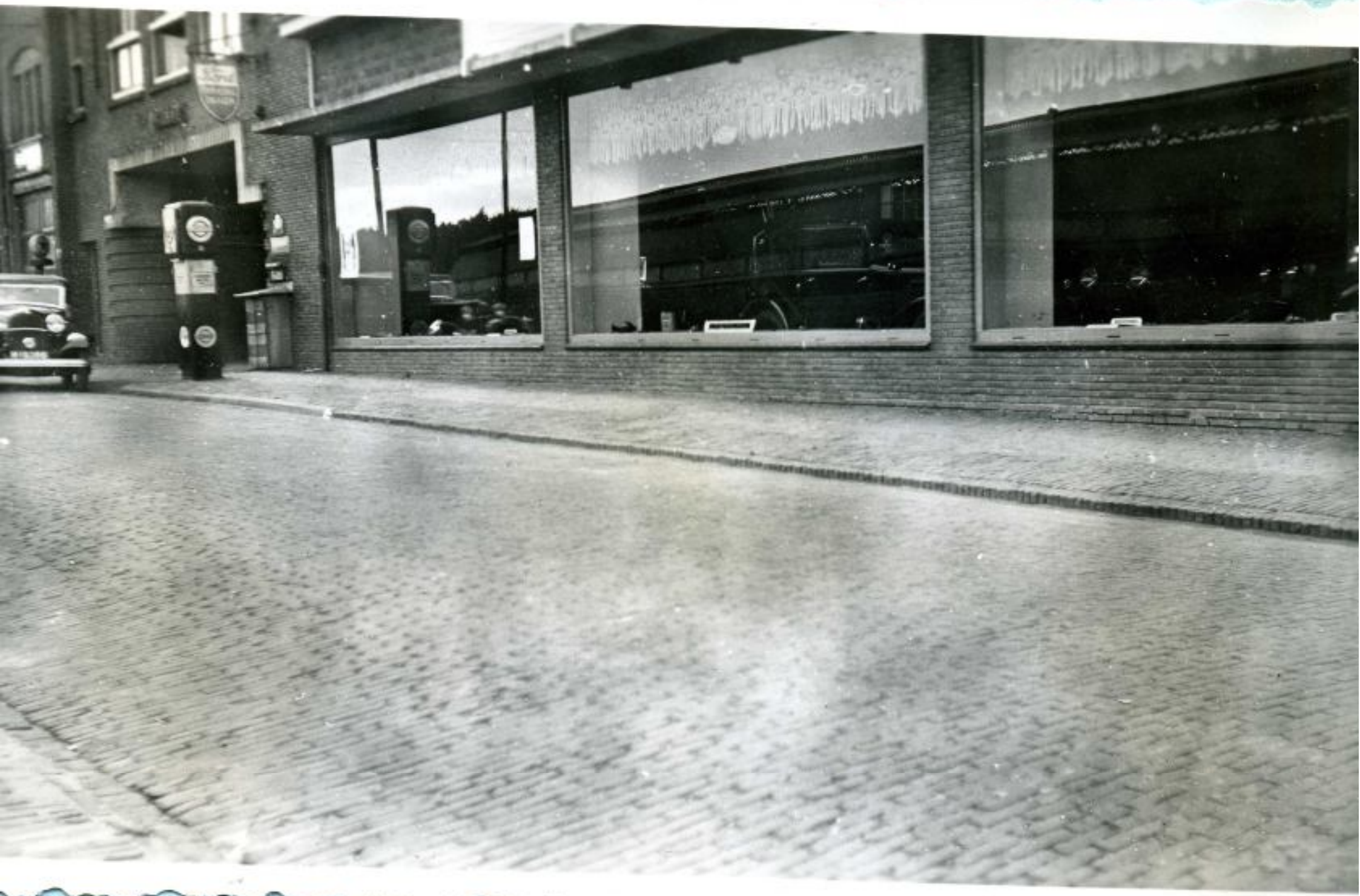
Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Rosier en Meyer. Agents Ford.

Photographies et plans.









Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Riemer, Agent de Hillman et Commer., (marques anglaises).

Photographies et plans.



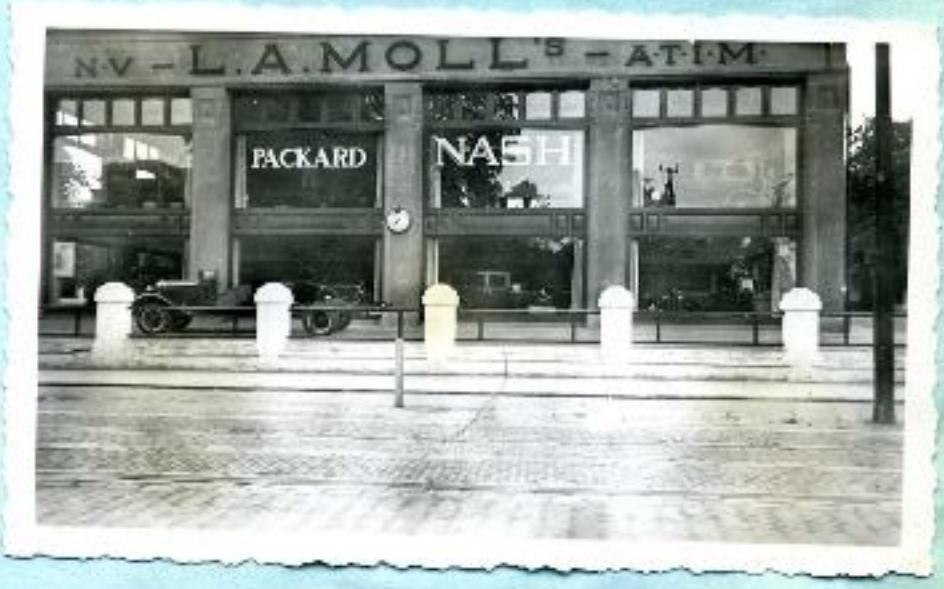

GARAGE RIEMER
AUTO
VERHUUR - STALLING

Commune de ARNHEM

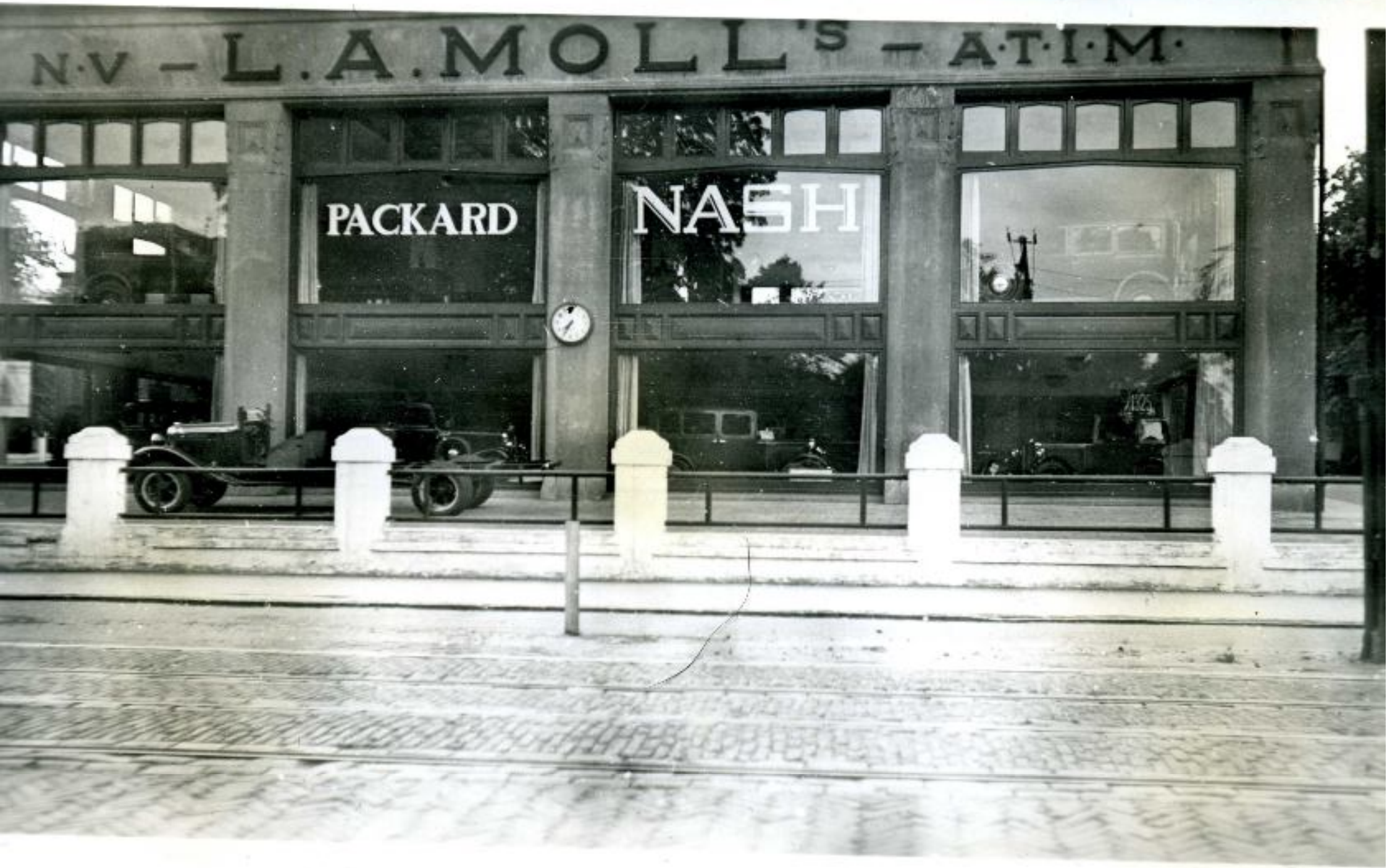
Région de Gelderland.

Rapport sur : N.V. L.A.Moll., Succle de la maison mère de Nimègue. Importateur pour La Hollande De Dion Bouton; agent de Packard, Nash, Morris, Dodge, Büssin, et N.A.G.

Photographies et plans.






N·V – L.A.MOLL'S – A·T·I·M·
PACKARD
NASH


MORRIS
AUTOMOBILE

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Arnhem, Propre. H.J.Schampel.
Agent Singer et Dodge.

Photographies et plans.




GARAGE ARNHEM
SINGER
SINGER
1675.

Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Van Heel & Co, Agent D.K.W.,
Hupmobile et importateur
de Swallow (anglais.).

Photographies et plans.




SWALLOW
DKW
DKW
RUPMOBILE

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : Antoine Mazairac

Agent / ~~*Concessionnaire*~~ | ~~*exclusif*~~ / *non-exclusif* | à BERGEN OP ZOOM.

Marque(s) représentée(s) Rockne & Studebaker

Annexe : 1 *photo,* 2 *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société Anonyme "Motor "
Fond de roulement ne pas plus élevé que Fl.5000.-
Probablement pas de crédit sur la place. Peut à peine acheter une voiture de notre marque en stock.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. Antoine Mazairac, ancien amateur coureur cycliste, ex-champion mondial.
Qualités commerciales: très limitées,
techniques: suffisant pour diriger sa petite affaire.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant

Région de Noord Brabant

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Située dans une rue importante mais non passagère.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade env. 40 m. Panonceaux Renault bien en vue. L'agent n'a pas d'argent pour améliorer la façade et estime que cet argent dépensé ne rapporterait jamais un équivalent.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Une grande et une petite voiture. Sert également à magasin pour vente des vélos de course et tourisme. L'intérieur est propre mais sert de temps à temps également à magasin de toutes espèces d'articles.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le patron, dans une pièce, qui fait bureau.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Accès facile pour tous véhicules. Peut garer env. 25 voitures. Peu de contrôle, le patron est indéfférant, pas trop actif.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Un coin du garage sert comme atelier, ou on peut réparer 1 voiture seulement. L'agent fait le dépannage, mais pas en spécialiste. Il ne fait que la réparation moyenne, pas de carrosserie, ni peinture, ni électricité. Outillage insuffisant, 2 ouvriers sans prétentions, ni connaissances spéciales.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Rien organisé, appareil de levage et de graissage, fait par un mécanicien du garage.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Assez propre, sans organisation aucune, l'agent n'a pas confiance dans les possibilités de croissance d'une affaire automobile dans sa ville, ou il n'y a pas de grandes affaires non plus d'autres marques.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Le patron sort de temps à temps pour essayer de vendre et il réussit rarement; il n'est pas bon vendeur et ne connait en général que assez peu du métier.

Région de Noord Brabant

Rapport sur Bergen s/Zoom

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






RENAULT


RENAULT

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : ~~XXXXXXXX~~ P.Otten.

Agent ~~*Agents*~~ ~~*xxxxxxxxxxx*~~ *exclusif* / *non-exclusif* à BREDA

Marque(s) représentée(s) Studebaker, Rookne et Renault

Annexe : 2 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Agent propriétaire tout seul
Fond de roulement Fl.20.000.- Crédit sur la place Fl.25.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent Mr. P.Otten. Technicien de premier ordre,
Bon commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Une comptable, Une dactylographe, filles du patron.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BREDA.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

La situation n'est pas très favorable, au point de vue passages. Pourtant c'est bien dans le centre commerçnat de la ville. Le magasin est dans une petite rue étroite, un peu sombre. Le bureau et les ateliers sont en face de ce magasin dans la même rue. Les garages sont à côté des bureaux et en outre possède l'agent un très grand garage, composé uniquement de boxes, pour 20 voitures.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade env. 10 m. Le nom de la marque est bien en vue.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BREDA

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

On peut mettre 5 grandes voitures dans le magasin, qui est un peu sombre. L'intérieur est pour le reste très bien. L'agent ne veut pas créer un magasin d'exposition ailleurs, parce qu'il ne saurait quoi faire avec son magasin actuel, qui n'est pas bien placé pour louer à un boutiquier o.a.

éception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Fait par une des filles du patron dans un des locaux des ureaux, ou dans le magasin de vente des accessoires, qui est une pécialité de l'agent, qui a également encore une grande vente de ycyclettes, dans ce même magasin, à côté des bureaux, donc en ace du magasin d'exposition des voitures.

arage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, ipreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

ccès facile pour tous véhicules, garage pour 20 voitures, atelier our réparer 3 voitures à la fois. Garage bien tenu, propre et clair.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BREDA.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Le fond du garage est installé pour atelier. L'agent fait toutes les réparations possibles et imaginaires. Il a une salle de machines de toutes sortes; dans le temps il était notamment fabricant et constructeur de motocyclettes. 6 mécaniciens travaillent régulièrement à l'atelier, qui a une excellente réputation sur la place. L'agent fait le dépannage, l'électricité, la tôlerie; pas de carrosserie, ni de peinture.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock dans magasin bien arrangé, dans un local special.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BREDA

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publici spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait dans l'atelier, par un mécanicien. Tous les appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilité d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Très bien tenu, l'agent travaille surtout avec ses 4 enfants, 9 qui sont tous dans l'affaire. Toute la famille travaille du matin au soir énergiquement.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VL Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à l clientèle ?

Un fils et un neveu de l'agent sortent régulièrement pour vendre. Ils ne font que les bonnes affaires, qui laissent sûrement un très bon bénéfice. Un fichier tenu par une dactylographe.

Région de Noord Brabant

Rapport sur Breda

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






MOBIELEN



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Zuid Holland

Rapport Général sur : L. v.d. WERF.,

~~Agent~~ / s/agent | ~~commissionnaire~~ | *exclusif* / ~~non exclusif~~ | à Delft

Marque(s) représentée(s) Renault

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est seul propriétaire de l'affaire qui est petite.
Fond de roulement Fl.5.000.-. Crédit autant.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent dirige lui même son affaire; ses qualités commerciales sont médiocres, ses qualités techniques suffisantes.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 chauffeur, - pour la location - et 1 mécanicien.

Région de Zuid Holland

Rapport sur DELFT.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'installation comporte un tout petit magasin, pour la vente des vélos et l'exposition d'une voiture automobile. Ensuite à 200 m. de là un garage composé uniquement de boxes pour 15 voitures env. Les deux endroits ne sont pas dans le centre de la ville, ni sur une route passagère.

L'agent ne peut pas se payer un emplacement plus favorable; Du reste, il est douteux qu'une installation d'importance puisse gagner de l'argent dans cette ville, qui est à 5 k.m. de la ville de La Haye, qui est le centre ou toute la vie de Delft s'y adresse.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il sa clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment démaisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 5 m. Largeur de ~~xxxxx~~ l'acces du garage: 3 m.

Région de Zuid- Holland

Rapport sur DELFT

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Une voiture tourisme. Aspect général simple, le magasin sert également à vendre des bycyclettes.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par la femme de l'agent au magasin et au garage par l'agent ou par un mécanicien.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Accesible pour voitures-tourisme seulement. Emplacement pour 15 voitures eulement, et 10 voitures dans la cour découverte.
L'ordre et la propreté laissent à désirer, il n'y a pas de contrôle.

Région de Old Holland

Rapport sur DELFT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Un compartiment du garage est arrangé comme atelier, pour une seule voiture de tourisme, ~~xxxxxxxx~~.
On y fait naturellement que de la petite réparation, il y a à cet effet un petit outillage. L'agent manque d'énergie pour faire mieux.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant

Région de Zuid Holland

Rapport sur DELFT

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Rien d'organisé, un appareil de lavage et de graissage sous pression.

Tout se fait dans le petit atelier ou dans la cour.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Installations répondant aux exigences les plus modestes.
Voir page No.1

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

néant. Le patron sort lui même, quand il est sollicité pour cela par un voyageur de la Succursale Renault

Région de Zuid Holland

Rapport sur Delft

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






BOXEN-GARAGE
WERKPLAATSEN
BOELENSTRAAT 126-128
TELF 1714
L. V. D. WERF
SHOWROOM
TELF 965
LUXE AUTO'S EN TOERINGCARS VERHUUR
STALLING


RENAULT

Inspecteur :

J.Lewin Jr.

Région de Zuid Holland

Rapport Général sur : M. van KLEEF

Agent | *commissionnaire* | *exclusif* | *à* DORDRECHT.
~~*s'agent*~~ | ~~commissionnaire~~ | *non-exclusif* |

Marque(s) représentée(s)

Annexe : 1 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la plac

L'agent est seul propriétaire. Fl.3000.- de fond de roulement.
Fl.5000.- de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent. Assez bon commerçant, peu de connaissances techniques.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Région de Zuid Holland

Rapport sur DORDRECHT

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Dans une rue étroite, mais assez fréquentée, éloigné du centre commerçant de la localité.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

largeur de façade 7 m. Nos panonceaux bien en vue.

Région de Zuid Holland

Rapport sur DORDRECHT

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Dans un local de 4 m.carré de surface, servantcomme magasin, comme & bureau .

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 12 voitures, en trois rangées. Aspect intérieur sombre.

Région de Zuid Holland

Rapport sur DORDRECHT

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Le fond de garage est emplyé comme atlier, parce qu'il y a un banc avec quelques outils nécessaires pour les réparations élémentaires de l'automobile.
Manque d'outillage convenable et complète.
L'agent n'a pas d'argent pour agrandir son installation, manque ensuite de capacités commerciales agrandir son affaire.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement, Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaires

néant.

Région de Zuid Holland

Rapport sur DORDRECHT

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

néant.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Petite affaire. Le patron vit d'un magasin de tabac, qui est dirigé par sa femme. Un fils et un mécanicien formant tout le personnel de l'affaire.
Le garage est propre mais sans envergure.

3a) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Le patron sort de temps à temps, mais rarement avec du résultat. Il n'est pas vendeur et trop paysan.

Région de Zuid Holland

Rapport sur Dordrecht

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE




GARAGE "CENTRUM".
Mobiloil
74
RENAULT

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Overysel

Rapport Général sur : A.J.SPRAKEL.

Agent / ~~*Agent*~~ | ~~*commissionnaire*~~ | ~~*exclusif*~~ / *non-exclusif* | à Enschede.

Marque(s) représentée(s) Buick, Renault

Annexe : 3 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la pl

L'agent est seul propriétaire.
Fond de roulement Fl.25.000.- autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent lui même, qui est très bon commerçant et très bon technicien. Il a la meilleure affaire automobile de toute la région et la meilleure clientèle, par conséquent les meilleures relations.

L'agent est un industriel moderne et possède un avion particulier.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Un chef comptable, un comptable et un dactylographe. Le chef comptable dirige l'affaire en cas d'absence du patron.

Ets J. DEHENTER, 43, rue Plantin, Bruxelles Tél. 34.03.2749.6547

Région de Overysel

Rapport sur ENSCHEDE

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est bien située, près de la gare et tout près du centre commerçant de la ville d'Enchede, qui est une des villes les plus importantes de l'est de la Hollande avec une industrie de textile d'importance mondiale.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

4

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade est petit mais bien en vue et tout près d'un carrefour avec un trffic intensif.

Région de Overysel.

Rapport sur ENSCHEDE.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il êt transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions d l'agent.

Une seule voiture. Bien visible de 2 côtés. Le magasin sert en même temps comme magasin de pièces détachées. Pour le reste très bien arrangé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le patron ou le chef comptable dans le bureau privé du patron.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordr propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est assez grand, il y a de la place pour 50 voitures, mais c'est de la vieille construction, partiellement encore en bois. Accès pour tous les véhicules industriels. Le garage est sombre, mais bien tenu.

Ets J. Dehenffe, 45, rue Platyn, Bruxelles
Tél. 34-0.2340-647

Région de Overyssel

Rapport sur ENSCHEDE

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est muni d'un outillage parfait, et très complet, même pour refaire entièrement des moteurs d'aviation. Service de dépannage organisé. Tous les travaux sont exécutés à l'atelier, y compris toute la carrosserie et la peinture.
Les machines sont des plus chèr et l'atelier jouit d'une excellente réputation.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant en ce qui concerne pièces Renault. L'agent représente notre marque seulement depuis quelques mois.

Ets J. Delmeire, 42, rue Blaes, Bruxelles
Tél. 14 - 0.2449 - 647

Région de Overysel

Rapport sur ENSCHEDE

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un coin de l'atelier, qui est pourvu de toutes les installations modernes, et exécuté par un mécanicien de l'atelier.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble est très bien organisé, propre, sérieusement contrôlé et jouit d'une très bonne réputation.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un voyageur est en service depuis plusieurs années. Il est très actif et très au courant à tous les points de vue. Il a plein pouvoir pour traiter toutes les affaires. Il est au mois. Un système de fiches est tenu au jour par le chef comptable.

Région de Overijsel

Rapport sur Enschede

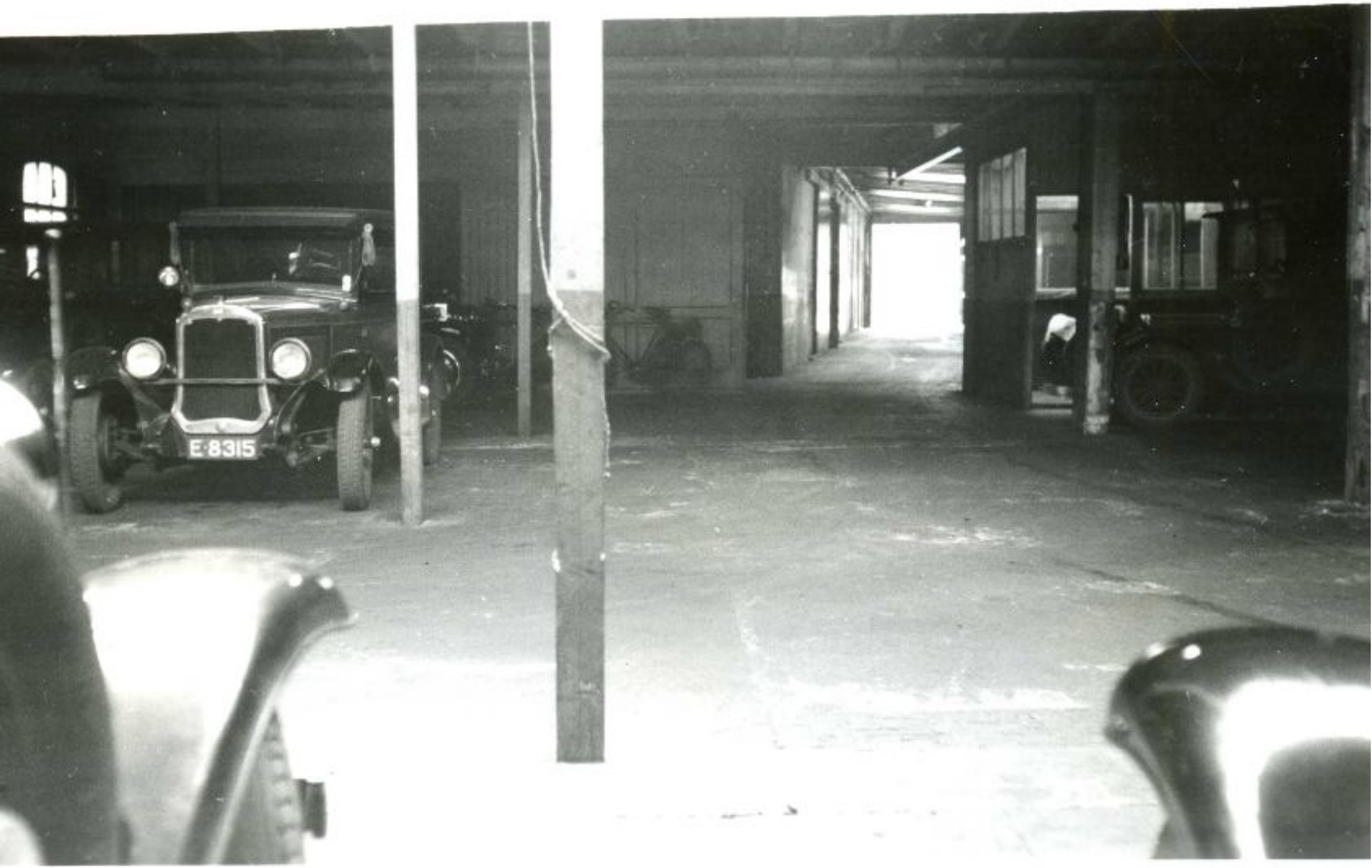
PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE








GARAGE


E-8315



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Zeeland

Rapport Général sur : D.A.ADRIAANSE.

Agent ~~*agent*~~ ~~**concessionnaire**~~ { *exclusif* / ~~*non exclusif*~~ } à GOES.

Marque(s) représentée(s) Renault

Annexe : 2 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire.
Fl.10.000.- de fond de roulement, le double de crédit.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent et son fils aîné. Tous les deux assez bons techniciens, mais pas fameux comme commerçants.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

2 mécaniciens. L'agent fait les travaux de bureau et de ordre intérieure. Le fils reçoit et traite avec les clients.

L'affaire est très importante pour la vente des motos.

Région de Zeeland

Rapport sur GOES

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'emplacement n'est pas mauvais, tout près la grande place du village, le centre .

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La façade est minuscule, mais dans les petits villages, ce n'est pas très important.

Région de Zeeland

Rapport sur GOES.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Il y de la place pour une voiture et plusieurs motos. Il est aménagé également pour magasin de pièces détachées.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Fait par le père ou le fils dans un petit bureau, derrière le magasin d'exposition.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est derrière l'établissement avec accès pour tous les véhicules; on peut y garer env. 20 voitures, dont la moitié dans des boxes privées. Les garages sont propres et bien tenus.

Région de Zeeland

Rapport sur GOES

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est assez grand pour réparer 3 voitures à la fois. L'outillage est assez complet pour faire les réparations courantes. 2 mécaniciens y travaillent en permanence, à part les deux fils, attachés à l'affaire. L'électricité, la carrosserie et la peinture sont faits en dehors. Le personnel est stable et du métier.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant pour Renault, le patron est agent Renault depuis un mois seulement.

Région de .....

Rapport sur ..... dans.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicit spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait à l'atelier comme pour les réparations ordinaires.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilité d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Une bonne petite affaire, qui rapporte à son propriétaire, mais dont les dirigeants manquent de capacités, pour agrandir un jour ou moderniser.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VL Syatème de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Pas de voyageurs. Le fils aîné sort de temps à temps pour essayer de vendre. N'ose pas aller chez un client très bien. Aucune organisation pour le reste.

Région de Zélande

Rapport sur Goes

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






GARAGE
D. ABRIAANSE & ZN
TEL. 321
H-71256



Commune de La Haye

Région de Zd Holland

Rapport sur : Haagsche Autom. Mij: Cadillac - Automobile.

Photographies et plans.




CADILLAC
HUPMOBILE

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V.TORENGARAGE. Agence pour La Haye de Chevrolet,Buick,Pontiac et véh.ind. Chevrolet et Bedford.

Photographies et plans.





Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. JAMES NEFKENS AUTO BEDRYF, Agence pour la région, de Plymouth, Chrysler et Adler.

Photographies et plans.





Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. LE VELO, Agence pour la ville de La Haye des Automobiles Citroen.

Photographies et plans.




EXCELSIOR
CITROËN
CITROËN
Type 8
CITROËN
CITROËN

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V.HART NIBBRIG & GREVE, Importateur pour la Hollande de Lancia, Alfa Romeo et D.K.W.

Photographies et plans.




DKW
LANCIA
DKW
Alfa Romeo
LANCIA

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland.

Rapport sur : N.V. LOUWMAN & PARQUI, Importateur pour la Hollande des véhicules Dodge Brothers.

Photographies et plans.






DODGE BROTHERS
DODGE


DODGE
DODGE
DODGE
GARAG
POMP

Commune de : GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. A.J.SWART. Agent Fiat pour La Haye et environs.

Photographies et plans.




FIAT
31A
FIAT Balilla 508 1550.

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : Agence FORD, FORDSON ET LINCOLN pour La Haye et environs.

Photographies et plans.






LINCOLN



Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. TECHNISCH HANDELSBUREAU GREVE & Co.

Importateur pour la Hollande de HISPANO SUIZA, BALLOT et B.M.W. (allemd).

Photographies et plans.




HISPANO - SUIZA
BMW
BALLOT
HISPANO SUIZA
TALBOT
GREVE & Cie
HOTCHKISS
GREVE & Cie
TALBOT

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. AGAM. Importateur pour la Hollande de Hudson, Essex, Isotta Frascini, Federal et M.A.N.

Photographies et plans.




HUDSON
AGAM
ESSEX

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : Ets.H.G.J.MEIJER, Agence Morris pour la Haye et environs.

Photographies et plans.




TRUCKS
MORRIS

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V.VAN DER VALK'S AUTOMOBIEL MY,
Agent Opel pour La Haye et environs.

Photographies et plans.




OPEL
INGANG
WERKPLAATS


PACKARD
NASH

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. ENGLEBERT & Cie, Importateur pour la Hollande de: Packard, Nash et Singer (anglais) et camions International, Bussing NAG.

Photographies et plans.



Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. INTERNATIONALE AUTOMOBIEL MY,
Importateur pour la Hollande de Studebaker et Rockne.

Photographies et plans.








STUDEBAKER
INTERNATIONALE AUTOMOBIEL MJ
STUDEBAKER
FREE WHEELING
STUDEBAKER


TERNATIONALE AUTOMOBIEL MIJ
STUDEBAKER
TRACTORS


TRACTORS
TRUCKS
CHASSIS
STUDEBAKER
STUDEBAKER
TRUCK CHASSIS
F.2750
GARAGE

Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : Garage rchipel, gence Willys pour la Haye et environs.

Photographies et plans.




WILLYS KNIGHT

Inspecteur :

J. Lewin Jr.

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : Garage L.BOOKELAAR.

Agent ~~X~~ ~~concessionnaire~~ { *exclusif* / ~~non exclusif~~ } à ROOSENDAAL.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de son affaire. Fond de roulement F.25.000.- autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent Bookelaar est un travailleur énergique qui vend à tous les prix, même s'il gagne presque rien. C'est un homme sans instruction aucune, qui a commencé comme marchand de vélos et qui possède actuellement un atelier de construction muni d'un outillage parfait pour la fabrication des semi remorques et de la carrosserie générale pour véhicules industriels avec ateliers de peinture complets. Bon commerçant et un peu technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Région de Noord Brabant

Rapport sur ROOSENDAAL

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 6 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par le patron dans une pièce de son appartement.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 10 camions. L'agent est spécialiste en poids lourds.

Région de Noord Brabant

Rapport sur ROOSENDAAL.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Ses ateliers sont muni de toutes les machines pour la grosse réparation, à cause de sa fabrication de semi remorques. Il emploit de 10 / 20 ouvriers, selon le travail et la saison. Il est organisé pour le dépannage de camions de toutes tonnages. Ses ouvriers sont plutôt forgerons que mécaniciens.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant. Il n'est agent Renault que depuis 2 mois.

Région de Noord Brabant

Rapport sur ROOSENDAAL.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un des ateliers par le seul mécanicien, dont dispose notre agent.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble ne présente pas comme une affaire moderne et bien menée, mais il paraît que l'agent gagne tout de même de l'argent. Nous espérons arriver à lui faire apporter quelques modifications nécessaires dans son installation.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Rien d'organisé. L'agent sort très souvent pour vendre des semi-remorques, qui sont des articles de grande vente en Hollande et entre temps il essaie de vendre un tracteur ou un chassis au même client, ce qui réussit vraiment assez souvent.

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Zuid Holland

Rapport Général sur : Succursale ROTTERDAM DE LA AMSTERDAMSCHE RYTUIG MAATSCHAPPY

Agent / *s'agent* / ~~*commissionnaire*~~ / ~~*exclusif*~~ / *non-exclusif* à ROTTERDAM.

Marque(s) représentée(s) Reo

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

La succursale n'est pas indépendante et fait partie de la société dont le siège social se trouve à Amsterdam.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. Wardenier, s'appelle le directeur de la succursale. Peut être bon commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 dactylographe.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Située dans le centre de la ville, mais dans une rue étroite à sense unique, sans importance pour la circulation.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Très long, 40 m. avec nos panonceaux bien en vue.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

lagasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il êt nsformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions d gent.

néant

éception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

par le directeur, ou le voyageur ou la dactylo dans le bureau, au 1er au dessus du garage.

arage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre preté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

placement pour 20 voitures ou camions. Garage propre et clair.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Il y a un outillage pour faire les réparations courantes. Les grosses réparations sont faites à Amsterdam. Il y a 3 monteurs. L'atelier occupe une partie du garage avec emplacement pour 4 voitures

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant. Il sont à 20 km. de la Succursale Renault de la Haye.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait à l'atelier. Il y a les machines et appareils modernes pour cela. Un mécanicien de l' atelier s'en occupe.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L8ensemble fait plutot l'effet d'un garage privé d'un grand magasin, qu'une affaire automobile. Il y a de l'ordre et de la propreté.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VL Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Le directeur s'occupe surtout de la vente des véhicules Reo et le voyageur vend uniquement les Renaults. Il y a un fichier, tenu à jour par la dactylographe et il suivent pour le reste le système de la maison mère à Amsterdam.

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Groningen

Rapport Général sur : GRONINGER AUTO MAATSCHAPPY.

Agent / ~~*Agent*~~ | *commissionnaire* / ~~commissionnaire~~ | *exclusif* / ~~exclusif~~ / *non-exclusif* | *à* GRONINGUE.

Marque(s) représentée(s) International (camion) et Renault

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société anonyme, capital social Fl.100.000.-,versé Fl.50.000.-,
fond de roulement Fl.15.000.-, crédit sur la place de Fl.25.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par le directeur Mr.G.B.Drenth. Commerçant très dificile, assez bon technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

.1 comptable.

Région de Groningue.

Rapport sur GRONINGUE.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Situation commerciale n'est pas très favorable. L'agent avait décidé de déménager il y a un an environ; il avait même fait des projets et tout était prêt, entretemps la crise est survenu et les affaires baissaient tellement, que ~~xxxxxxxxxxxx~~ l'exécution des projets a été remis à plus tard.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La façade a dix mètres de largeur, L'acces à au garage y compris. Le nom de la marque bien en vue, le soir par enseigne lumineuse.

Région de Groningue

Rapport sur GRONINGUE.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin d'exposition peut avoir 2 xxx grandes voitures ou 4 petites genre Monaquatre. Très clair, mais comme le magasin de pièces détachées, voisin à celui d'exposition est trop petit, le dernier est toujours pour une partie rempli avec des pièces, ce qui ne fait pas très bien, quoi que cela n'est pas visible de dehors.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent ou par le comptable, dans le magasin d'exposition ou dans le bureau- il n'y a qu'un seul.- qui est petit, sombre et pas toujours bien propre.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 4 voitures. Acces compliqué, surtout pour voitures d'un grand empattement, parce qu'il faut passer par une cour entre deux maisons. Le garage est sombre, il n'y a pas assez de lumière, la propreté laisse à désirer.

Région de .....

Rapport sur GRONINGUE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier offre de la place pour une douzaine de voitures, bien accessible, également pour véhicules industriels. L'atelier est bien outillé, tout ce qu'il faut pour la réparation complète, avec tous les appareils modernes. L'agent fait l'electricité, la tôlerie, mais pas peinture. Les ouvriers sont assez bien au courant mais mal payés: résultats: atelier sale, un peu de désordre, etc.
Voiture de dépannage disponible jour et nuit avec personnel.
4 - 6 ouvriers régulièrement occupés.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Le magasin est assez bien organisé et répond au stock prévu par le contrat et nécessaire pour cet agent, qui est à 275 km. de la succursale et agent Renault depuis 1923.

Région de [illegible]

Rapport sur GRONINGUE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un coin de l'atelier par un mécano ord. Tous les appareils modernes, sous pression.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble est encore assez bien tenu, grâce à l'activité du directeur, qui est un travailleur infatiguable et qui dispose de bonnes relations parmi les petits garagistes indicateurs, et les entrepreneurs de services d'autobus.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, aérine, stellux VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci comme ça, un peu sans système, mais cela n'empeche, que cet agent est parmi nos meilleurs au point de vue vente.

Région de .....

Rapport sur ..... GRONINGUE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier offre de la place pour une douzaine de voitures, bien accessible, également pour véhicules industriels. L'atelier est bien outillé, tout ce qu'il faut pour la réparation complète, avec tous les appareils modernes. L'agent fait l'electricité, la tôlerie, mais pas de peinture. Les ouvriers sont assez bien au courant mais mal payés: résultats: atelier sale, un peu de désordre, etc.
Voiture de dépannage disponible jour et nuit avec personnel.
4 - 6 ouvriers régulièrement occupés.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il aux factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Le magasin est assez bien organisé et répond au stock prévu par le contrat et nécessaire pour cet agent, qui est à 275 km. de la succursale et agent Renault depuis 1923.

Région de .....

Rapport sur GRONINGUE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier offre de la place pour une douzaine de voitures, bien accessible, également pour véhicules industriels. L'atelier est bien outillé, tout ce qu'il faut pour la réparation complète, avec tous les appareils modernes. L'agent fait l'electricité, la tôlerie, mais pas la peinture. Les ouvriers sont assez bien au courant mais mal payés: résultats: atelier sale, un peu de désordre, etc.
Voiture de dépannage disponible jour et nuit avec personnel.
4 - 6 ouvriers régulièrement occupés.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Le magasin est assez bien organisé et répond au stock prévu par le contrat et nécessaire pour cet agent, qui est à 275 km. de la succursale et agent Renault depuis 1923.

Région de [illegible]

Rapport sur GRONINGUE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un coin de l'atelier par un mécano ord. Tous les appareils modernes, sous pression.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble est encore assez bien tenu, grâce à l'activité du directeur, qui est un travailleur infatiguable et qui dispose de bonnes relations parmi les petits garagistes indicateurs, et les entrepreneurs de services d'autobus.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, aciers, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci comme ça, un peu sans système, mais cela n'empeche, que cet agent est parmi nos meilleurs au point de vue vente.

Région de Groningue

Rapport sur Gron. c Auto. Mj.

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






CAR GARAGE



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Noord Holland

Rapport Général sur : Succursale HAARLEM de la Amsterdamsche Rytuig My

Agent | ~~commissionnaire~~ | ~~exclusif~~ / *non-exclusif* | *à* HAARLEM.

Marque(s) représentée(s) Reo et Renault

Annexe : 2 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Voyez le rapport général sur la maison mère de cette compagnie: la AMSTERDAMSCHE RYTUIG MAATSCHAPPY, dont le siège social est à Amsterdam.

la succursale Haarlem n'est pas une société indépendante, mais fait partie de la société d'Amsterdam.
Elle est dirigée par un directeur: Mr. v.d.Weg. Tous les achats d'une certaine importance se font par Amsterdam. Les ventes etc. sont faites ~~xx~~ en plein pouvoir par Mr.v.d.Weg.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. v.d.Weg est un très bon vendeur et technicien à la fois.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 chef de bureau, 1 comptable, 1 dactylographe.

Région de Noord Holland

Rapport sur HAARLEM

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

ation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement oto) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de nt à ce sujet, ses possibilités ?)

ès bien située, aussi bien au point de vue routes passagères qu'au
int de vue commercial.

alisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il entèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. in commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

de. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment isée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

façade est très bien, très clair et toujours très propre,
ongueur env. 10 m. Pas de panonceaux, mais inscriptions en or,
ans le style du façade; le soir l'ensemble est très bien
lluminé.

Région de Noord Holland

Rapport sur HAARLEM.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Il y a de la place pour 5 voitures dans le magasin d'exposition. Il y a une visibilité presque parfaite, de tous les côtés. Il est à tous les points de vue très bien aménagé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le chef de bureau; il y un bureau spécial à cet effet.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Il y a de la place pour env. 25 voitures, y compris les compartiments spéciaux, ou privés. L'acces y est très facile. Le garage est très bien tenu, toujours très propre, etc.

Région de Noord Holland

Rapport sur HAARLEM.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier n'est pas très grand, mais bien arrangé et bien en ordre. Il y a de la place pour réparer 4 voitures à la fois, même les plus grandes. Sauf la carrosserie et la peinture, on y fait tous les autres travaux, avec un outillage moderne et bien entretenu. Dépanneuse disponible jour et nuit. 5 mécaniciens sont attachés régulièrement à l'atelier.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marquent-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Très petit. La succursale est à 17 km. de la maison mère.

Région de Noord Holland

Rapport sur HAARLEM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Bien soigné par le chef d'atelier, toujours disponible, même la nuit. Pas de local spécial. Tous les appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Le tout est un établissement "modèle", soigné et organisé à la perfection, personnel poli, réputation excellente.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

1 Voyageur, en plus du directeur, qui est bon vendeur et presque toujours sur la route, pour les affaires spéciales et difficiles. Système de fiches, envois de brochures régulièrement, envois de catalogues dito, visites de voyageurs et prospects controlés, etc.

Région de Noord Holland

Rapport sur Haarlem

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






GARAGE
VERHUUR



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Noord Braban.

Rapport Général sur : ~~XXXX~~ P.ROX & ZN.

Agent / ~~*Agent*~~ | *commissionnaire* ~~XXXXXXXXXX~~ | ~~*exclusif*~~ / *non-exclusif* | *à* HELMOND.

Marque(s) représentée(s) Studebaker, Rockne, Willys et Renault.

Annexe : 1 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Propriétaire est la famille ROX, qui travaille avec tous ses membres; le Père (le moins actif), la mère et 1 fille soignent la comptabilité et l'administration, 1 fils dirige le garage et l'atelier, 1 fils fait le vendeur.
Fond de roulement Fl.20.000.-, autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Le fils dirigeant le garage et l'atelier est le plus important et le plus intelligeant, bon commerçant et bon technicien, le fils vendeur est bluffeur, mais très bon vendeur.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

voyez plus haut.

Région de Noord Brabant

Rapport sur HELMOND;

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1926. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

La situation n'est pas mauvaise, mais la ville est petite et il n'y a que 4 affaires automobiles patentées.
Située tout près d'un carrefour de grandes routes nationales, mais assez éloigné du centre de la petite ville.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Façade: longueur 15 m. Présente pas mal, maisle magasin sur la photo sert uniquement pour la vente des vélos et des voitures d'enfants.
L'agent ne veut pas faire des frais pour un beau façade avec salle d'exposition moderne.

Région de Noord Brabant

Rapport sur Helmond.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

il n'y en a pas.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le père, /au magasin des vélos.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 30 voitures, très sombre, accès facile pour tous véhicules. Toujours propre.

Ets J. DELNEUFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tl 34.10.2441-1147

Région de .....

Rapport sur REIMOND.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Au fond du garage un espace est rés ervé pour les réparations. Quoique toutes les machines ne sont pas là, leur outillage suffit à faire les réparations courantes et même importantes. Dépanneuse disponible jour et nuit. 3 mécaniciens attaché à l'atelier, ou on fait du bon travail.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marquent-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant, l'agent repréésente notre marque seulement depuis quelques mois.

Région de .....

Rapport sur HELMOND.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait par l'atelier.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire au fiche Kardex.

L'affaire est bien menée, c'est la meilleure de la ville, également en résultat de ventes et classe de clients. La famille cherche à établir une succursale dans une ville voisine, pour y mettre le fils afné, qui va se marier.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, aériss, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Par un fils. Vente systématique, sans fichier, mais selon des tournées fixées. Le rayon est petit et vite parcouru.

Région de : Noord Brabant

Rapport sur : Helmond

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE




RENAULT
RENAULT
RIJWIELEN

Commune de Helmond

Région de N. Brabant

Rapport sur : Van den Heuvel
Agent Chevrolet et
d'autres produits G.M.

Photographies et plans.



Ets J. Demeneffe, 43, rue Plantin, Bruxelles
Tl. 34 - 0. 2469-647


AUTOMOBIELBEDRYF
AUTOMOBIELEN

Commune de Helmond

Région de Noord Brabant

Rapport sur : J. van Gorp,
Agent Citroën.

Photographies et plans.




CITROEN

Commune de Helmond

Région de Nd. Brabant

Rapport sur : Van der Meeden - Auteurs Automobiel Mij. Agents Ford.

Photographies et plans.





FI 34 - O. 2481 - 8/47


LINCOLN Ford FORDSON


N.V. DE MEULEN ANSEMS AUTO MAATSCHAPPIJ
HELMOND - EINDHOVEN

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : J.van der BRUGGEN.

Agent | ~~commissionnaire~~ | *exclusif* | *à :* 's HERTOGENBOSCH (Bois le Duc)
~~*Agent*~~ | ~~commissionnaire~~ | ~~non exclusif~~

Marque(s) représentée(s) Renault

Annexe : 2 *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de l'affaire
Fond de roulement Fl.25.000.- , crédit sur la place de Fl.50.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent est lui même directeur de son affaire. C'est un homme très bizarre, qui a toujours l'air complètement distrait. C'est un "Monsieu qui ne veut faire des affaires qu'avec le monde bien. Comme il est riche, il se donne peu de peine pour pousser son affaire. Il a une bonne clientèle dans son affaire et se contente de saluer ses clients de temps à temps. Si un client devient exigeant ou paye mal, Monsieur van der Bruggen le mettra à la porte et lui défendra de jamais plus entrer dans son garage. En affaires entre la succursale et lui, il est parfaitement impossible, il fait ce qu'il veut et ne s'occuppe pas de nos conditions. C'est l'agent le plus difficile de tous nos agents.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Région de Noord Brabant

Rapport sur 's HERTOGENBOSCH

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dé (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Inten l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Situation n'est pas très bonne au point de vue passages et traffic passager ou centre commerçant, mais bien situé dans le quartier des meilleurs clients de la ville.
L'agent, qui a dépassé le 50, ne fera plus jamais de sa vie un changement ou amélioration dans son garage.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l' Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bie Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageuseme façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La façade a une longueur de 40 m. env. Nos panonceaux sont bien en vue.

Ets J. DENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tél. 34 - O 2449 - 847

Région de Noord Brabant

Rapport sur 's HERTOGENBOSCH

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibili
Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il
transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions
l'agent.

néant

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Fait par l'agent dans un bureau somptueux, ou règne pourtant le plus grand désordre.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, or
propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 60 voitures env.,une écurie transformée, par conséquent, sombre et avec beaucoup de piliers. Le garage est assez propre.

IMPRIMERIE KALAMAZOO (Maurice Verbiest)
Ancien Bulletin pour la Belgique,
Le Grand-Duché et le Congo Belge
Ets J. Delhenefe, 48, rue Plantin, Bruxelles
Tel. 34 - 0, 2449 - 830

Région de Noord Brabant

Rapport sur 's HERTOGENBOSCH

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possib
d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peir
Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du
sonnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du c
d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier possède un outillage moyen, avec lequel on peut faire les réparations courantes. Les grosses réparations et travaux aux véhicules industriels, ne sont pas faites par cet agent.
3/4 ouvriers moyens. Dépannage le jour seulement.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marquent-il sur ses factures ? Existe-t-i
local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de
stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bul
n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'aff

néant

Ets J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
R. H. = 0.2749.042

Région de [illegible]

Rapport sur [illegible] HERTOGENBOSCH

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Pu spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le se Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait à l'atelier

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possi d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Bien tenue au point de vue propreté, tout le reste laisse à désirer.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, n aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellus VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-a Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances clientèle ?

Néant. L'agent vendra quand un client viendra chez lui le demander. Il ne se rendra pas facilement chez le client, pour ne pas parler d'aller voir un prospect.

IMPRIMERIE PALAMEDES (anciens ateliers Ch. Deheneffe)
Fournisseur de la Maison du Peuple, de la Coopération et de l'Union Belge
Tél. 34 - 0, 2749 - 647
Ets J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES

Région de Noord Brabant

Rapport sur 's Hertogenbosch

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE





Ets J. Dehenepe, 49, rue Claessin, Bruxelles
Et 34 - O. 2749 - 6947


RENAULT
RENAULT



Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Zuid-Holland

Rapport Général sur : T. KOOL.

Agent | *commissionnaire* | *exclusif* | à Leerdam.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire.
Fond de roulement Fl.20.000.-, autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent tout seul, bon commerçant, bon technicien, bon paysan.

Le village LEERDAM est très petit, 3000 habitants.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Ets J. Dehenepe, 45, rue Plantin, Bruxelles
Ft 34 - O. 2449-882

Région de .....

Rapport sur LIMBOURG.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, en plein centre du village, au carrefour des quelques routes qui y passent.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La maison n'a pas de voisins, largeur du façade principal, 20 m. Panonceaux bien placés.

Ets J. DEHENEFFE, 42, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fr. 34 - O. 2440 - 1947

Région de Zuid Holland

Rapport sur AMSTERDAM.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Un petit magasin d'exposition donne de la place à une voiture. En général ce magasin est rempli de bycyclettes, dont notre agent a une grande vente et la voiture en service. Le petit magasin n'est pas mal et bien en vue.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent, dans son appartement, faisant partie de son établissement.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 25 voitures, accès énorme, pour tous véhicules. Garage toujours propre.

Ets J. Deheneffe, 43, rue Plantin, Bruxelles
Ft 34 - O. 2440-547

Région de Zuid Holland

Rapport sur AMSTERDAM.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Emplacement pour réparer 5 voitures ou camions à la fois. Un outillage complet pour toutes les réparations mécaniques, sauf l'électricité, la carrosserie et la peinture. Dépanneuse disponible jour et nuit. 3 hommes travaillent à cet atelier, ou on fait du travail bon marché et de qualité équivalente. Les villageois s'en contentent.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock de pièces d'origine, arrangé dans le petit bureau de notre agent.

Fr. 34 - O. 2949 - 5347

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publi spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le servi Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tout est fait à l'atelier, comme pour les réparations. Appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibili d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est assez bien menée. L'agent est dans le métier depuis 30 ans et son affaire est très connue dans le pays, et même la plus importante de la région.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, mora aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agen Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à clientèle ?

L'agent va voir les clients, quand il a le temps ou l'envie, ce qui n'arrive pas régulièrement. Il a 2 fils dans l'affaire, qui ne sont pas assez sérieux, faute d'une vie trop facile. L'aîné de ses deux sert aussi de temps à temps pour chercher des prospects.
Ils ne suivent aucun système, l'agent est très conservateur et s'oppose toujours à adopter un système moderne dans son affaire, quoi que ce soit.

IMPRIMERIE KALAMAZOO (Marcel Dessart)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
Ets J. Dechenefre, 43, rue Plantin, Bruxelles
Ft 34 - O. 2449-847

Région de Zuid Holland

Rapport sur Leerdam

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Ets J. Dehemeffe, 40, rue Plantin, Bruxelles
Tl. 34 - 0 2346.890


GARAGE T.KOOL

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Friesland

Rapport Général sur : ~~N.V. LEEUWARDEN Grec. M.GE~~ G.HUIZENGA.

Agent / s/agent | *commissionnaire* | *exclusif / non-exclusif* | *à* LEEUWARDEN.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

I°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société anonyme avec capital social de Fl.50.000.-.
Fond de roulement Fl.25.000.-, Crédit de Fl.50.000.- sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

La direction est dans les mains du directeur Mr.G.Huizenga, fils du fondateur de la société, son père Mr.G.Huizenga également., qui s'occuppe encore des affaires, quand son fils sort.
Les M.M.Huizenga sont de très bons techniciens, mais en affaires commerciales ils sont suffisants, ce qui est caractéristique pour les Frisons, habitants de ce côté du pays de la Hollande.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

2 soeurs du directeur, 1 fait la comptabilité, l'autre la dactylographie.

Ets G. DENNEFELD, 69, Rue Pierre, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449 - 8947

Région de Friesland

Rapport sur LEEUWARDEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dé (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intes l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire n'est pas trop mal située au point de vue passager, en c qui concerne le centre commerçant ce n'est pas l'idéal.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives d

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bie Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusem façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

L'immeuble présente des façades dans 2 rues, dont une est très fréquentée par des piétons. Nos panonceaux sont bien en vue.

AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE
ETS J. DEHENEFFE, 48, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 2440 - 547

Région de Friesland

Rapport sur LEEUWARDEN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il êt transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions d l'agent.

Le magasin d'exposition est très grand, on peut y mettre 5 voitures de grandeur moyenne. Les vitrines sont bien claires et donnent sur une rue bien fréquentées.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le directeur ou son père, dans les bureaux qui sont bien.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordr propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage offre de la place à 25 voitures, il est bien tenu et facilem ment accessible, également pour camions. Le garage est toujours propre et il y a de bons clients depuis 25 ans.

Ets J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tl 34 - 0. 2449-9547

Région de Friesland

Rapport sur LEEUWARDEN.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilité d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier se trouve au fond et à droite du garage. Il n'y a pas assez de machines pour faire toute la réparation, mais l'outillage suffit pour faire les réparations courantes. Les mécaniciens sont de bons ouvriers, surveillé de près par le directeur, qui y donne un coup de mains de temps à temps.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement, Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de stock, Pièces de plus de 4 ans, Classement des pièces, Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaires

Un petit stock est là, contrôlé par la comptable.

Ets J. Dehenepe, 43, rue Plantin, Bruxelles
Tr. 14 - 0.2449 - 1347

Région de ..... Friesland .....

Rapport sur ..... LEEUWARDEN. .....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publi spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le servic Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait par l'atelier

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibil d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

C'est une bonne affaire qui rapporte. Comme c'est une affaire sérieuse, avec une très bonne clientèle, il y aurait moyen d'en faire une grande affaire, même la plus grande de la ville,- le directeur dispose d'assez d'argent- , si le directeur se laissait convaincre en certaines choses et indications de notre part p.e.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, mor aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération; répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-ager Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à clientèle ?

Il se refuse obstinément à engager un voyageur ou à sortir lui même régulièrement pour vendre. Il ne sort qu'nd il a un tuyau. Un fichier existe et est tenu au jour par que la comptable.

IMPR. GÉNÉRALE DES CHEMINS DE FER BELGES
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ETS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tl. 34 . O. 2449-647

Région de Friesland

Rapport sur Leeuwarden

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE





Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Gelderland

Rapport Général sur : P.DEIJS.

Agent / ~~*commissionnaire*~~ { *exclusif* / ~~*non-exclusif*~~ } *à* LUNTEREN.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire. Son fond de roulement s'élève à ± Fl.25.000.- Un crédit sur la place de Fl.50.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent est directeur lui même, il est entrepreneur d'un service d'autobus, qui rapporte bien; il a une affaire de location qui marche également très bien et il a un garage très bien tenu. C'est un très bon technicien et un bon commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Ets J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
N 34 - O. 2740 - 8947

Région de [redacted] Louvain

Rapport sur [redacted]

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégage (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

La situation de l'affaire est bonne, en plein centre du petit village, ou du reste il n'y a que peu de circulation, qui passe devant la maison de notre agent. La seule bonne affaire de la région.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intér Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'u

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement su façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notam modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Longueur 15 m. Très bien.

FEUILLET KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE :
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
Ets J. DEHENEFFE, 42, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tr 34 - 0.2449 - 647

Région de [illegible]

Rapport sur Gelderland
LUNTEREN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilit
Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il
transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions
l'agent.

Un petit magasin pour une voiture tourisme. Propre et clair.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent dans son appartement, qui est à côté de son garage.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, o
propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 15 voitures, accès très facile, même pour autocars.
Très propre, moderne et clair.

AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
ETS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tr 34 - O. 2449-8947

Région de Gelderland

Rapport sur LUNTEREN.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Un petit atelier bien installé, avec un très bon outillage, de la place pour une grande voiture. L'agent travaille lui même avec un mécanicien et fait du bon travail. Il a une excellente réputation. De l'ordre et très propre.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire

Un petit stock bien en ordre.

Ets J. DEHENEFFE, 43, rue Plantin, Bruxelles
Fl 34 - O.2740 - 9347

Région de Gelderland

Rapport sur LUNTEREN.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Pub spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le serv Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait à l'atelier.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibi d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Une bonne petite affaire, qui est très bien menée et qui rapporte gros

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, mor aptitudes dans nos diverses branches, série, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-ager Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à clientèle ?

La seule chose que l'agent ne sait pas faire, c'est vendre. Il est de bonne volonté, sort souvent, mais n'a pas du tout les qualités de vendeur. Rien organisé.

Ets J. Ochsenbein, rue La Fontaine, 43, Le Grand-Duché et le Commerce, 24 ! Ets J. OCHSENBEIFF, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES Tl 34 - 0. 2449-847

Région de Gelderland

Rapport sur Lunteren

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



ETS J. DUCHESNE, 49, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tl 34 - O. 27497 - 1947



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Limburg

Rapport Général sur : N.V.STRAETMANS AUTOMOBIELBEDRYF.

Agent | ~~commissionnaire~~ | *exclusif* / ~~non exclusif~~ | *à* MAASTRICHT. (Garage Central).

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Le directeur de la société anonyme est Mr.Straetmans, agent Renault DEPUIS 1903.

Le fond de roulement est actuellement Fl.10.000.- env,peut-être moins.
Son crédit sur la place ...?
Mr.Straetmans a beaucoup perdu les dernières années.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Voyez ci-dessus. Bon commerçant et technicien. Dans toutes les décisions secondé par un collaborateur de confiance: Mr. Fridael., qui est bon vendeur et très au courant du métier.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 comptable et un dactylographe.

Région de Limburg

Rapport sur MAASTRICHT

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est située tout près du centre, dans une rue avec beaucoup de traffic, en somme bien.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Voyez photo.

Région de Limburg

Rapport sur MAASTRICHT

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin est très bien pour 2 voitures. Bien arrangé à l'intérieur.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Dans un bureau privé, par Mr. Straetmans.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage facilement accessible pour tous véhicules, offre de la place pour 40 voitures. Le garage est bien tenu et toujours propre.

Région de Limburg

Rapport sur MAASTRICHT

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est très bien, clair, propre et bien installé avec un outillage complet pour faire toutes les réparations, également pour véhicules industriels. La peinture et la carrosserie ne sont pas faites chez l'agent.
Il y a 5 ouvriers à l'atelier et 2 au garage de permanence. Il y a une dépannouse disponible jour et nuit. Mr.Fridael controle toute l'affaire, il habite au-dessus du garage.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

L'agent possède un stock important de pièces de notre marque, probablement d'origine, controlé par un magasinier et par le compt ble.

Région de Limburg

Rapport sur MAASTRICHT.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait par l'atelier, par un mécanicien, faisant partie du personnel de l'atelier. Tous les appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Affaire très bien tenue, toujours partout propre et de l'ordre. Agrandi avec magasin d'exposition il y a seulement un an.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Mr. Fridael sort tous les jours pour la vente; il réussit d'habitude assez bien. Le comptable contrôle les prospects et aide Mr. Fridael à suivre systèmatiquement le fichier. L'agent fait régulièrement de la publicité dans la presse locale. Tournées régulières.

Fr 34 - O. 2744 - 8.47

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Gelderland

Rapport Général sur : N.V. AUTO PALACE.

Agent / ~~*Agent*~~ | *commissionnaire* / ~~*commissionnaire*~~ | *exclusif* / ~~*exclusif*~~ / *non-exclusif* / ~~*non-exclusif*~~ | *à* ARNHEM.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société anonyme capital social Fl.50.000.-
Fond de roulement réduit actuellement à Fl.3000.- env.
Fl.10.000.- de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Directeur commerciale Mr. de Groot, bon commerçant.
" technique " Jansen technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Mr. de Groot fait la comptabilité, une dactylographe.

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, à 50 mètres de la gare, sans autres garages à proximité.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade laisse à deviner, s'il y a un garage derrière, mais la société manque de moyens liquides en ce moment, pour faire les changements nécessaires. Nos panonceaux sont bien en vue.

Ft 34 - O 2749 - 1947

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGEN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Néant.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par le portier du garage,-qui a sa loge à l'entrée du garage- et qui au besoin accompagne le client au bureau, ou se trouve le directeur commercial en permanence.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est très bien, il y a de la place pour 100 voitures, l'acces pour veh.ind. y est aussi facile qu'avec des voitures de tourisme. Le garage est bien tenu et toujours propre.

ETS J. DAHENFFEL 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 2440 - 1947

Région de Gelderland

Rapport sur ARNHEM.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est au fond du garage, qui est séparé en poste de lavage et atelier. On peut réparer 2 voitures en même temps. Il y a une dépanneuse disponible jour et nuit.
L'outillage est assez complet, suffisant pour faire les réparations courantes, mêmes grosses. 3 ouvriers spécialistes y travaillent. On y fait du bon travail. L'électricité, la peinture et la carrosserie n'y sont pas faites.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relations entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Petit magasin, mais bien arrangé avec un stock de pièces d'origine, en rapport avec le matériel Renault circulant dans la région. Il est contrôlé régulièrement par le directeur technique.

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGEN.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la réviaion gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait par les soins de l'atelier, tous les appareils modernes sont en service.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est bien tenue, toujours propre, personnel très bien, la firme existe depuis 5 ans, mais rejouit déjà d'une bonne réputation.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un voyageur en service depuis 2 ans a été renvoyé, il ne vendait plus assez en rapport avec ses frais. A présent le directeur technique sort souvent pour vendre, mais ne réussit pas trop bien. La région est particulièrement atteinte par la crise. Pas de système de fiches ou de relance.

Région de Nijmegen

Rapport sur Gelderland

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE







Ets J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Tl 34 - O. 2440 - 8347


GARAGE
GARAGE
PALACE
GARAGE


GARAGE


H-67686

Région de Zd Holland

Rapport sur Rotterdam

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






MAATSCHAP



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : MEO WAGEMAKERS

Agent | *commissionnaire* | *exclusif* | *non-exclusif* | *à* TILBURG.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Mr. Wagemakers est seul propriétaire de l'affaire.
Son fond de roulement s'élève à Fl.50.000.- et son crédit à Fl.100.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. Wagemakers est bon commerçant, a des connaissances techniques mais est trop riche pour travailler et encore moins pour se fatiguer. Il fait une affaire quand il gagne bien sa vie ou il ne la fait pas. Les résultats de vente sont en conséquence avec celà.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

ETS J. DEHENEFFE, 45, RUE ... Ft 34 - O. 2740 - 8347

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, à 50 mètres de la gare, sans autres garages à proximité.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La façade laisse à deviner, s'il y a un garage derrière, mais la société manque de moyen liquides en ce moment, pour faire les changements nécessaires. Nos panonceaux sont bien en vue.

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGEN.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est au fond du garage, qui est séparé en poste de lavage et atelier. On peut réparer 2 voitures en même temps. Il y a une dépanneuse disponible jour et nuit.
L'outillage est assez complet, suffisant pour faire les réparations courantes, mêmes grosses. 3 ouvriers spécialistes y travaillent. On y fait du bon travail. L'électricité, la peinture et la carrosserie n'y sont pas faites.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Petit magasin, mais bien arrangé avec un stock de pièces d'origine, en rapport avec le matériel Renault circulant dans la région. Il est controlé régulièrement par le directeur technique.

Région de [illegible]

Rapport sur TILBURG

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Son affaire est bien située, à proximitée directe de la gare et sur les grandes routes de circulation intense.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade présente très bien sur une longueur de 15 m. Notre marque est bien annoncé sur le façade.

Région de Noord Brabant

Rapport sur TILBURG.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin d'exposition est très bien et donne la place à 2 voitures bien exposées. Le magasin est clair, propre et bien placé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par Mr. Wagemakers dans son bureau privé, derrière le magasin.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est très grand, avec un grand nombre de boxes privés, l'acces est très facile, même pour de grands camions. Il y a de la place pour 50 voitures. Le garage est toujours propre et il fait clair dedans.

Région de Noord Brabant

Rapport sur TILBURG.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est au fond du garage et forme un local séparé. Il est pourvu d'un outillage complet pour les réparations courantes. Il y a en tout 3 hommes dans le garage et l'atelier ensemble, parce qu'il n'y a jamais assez de travail pour occuper un plus grand personnel.
Dépanneuse disponible jour et nuit.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock de pièces de vente courante est là.

Région de Noord Brabant

Rapport sur TILBURG.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait à l'atelier, qui a les appareils modernes pour cela.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire pourrait rapporter beaucoup d'argent, si l'agent voulait s'organiser pour attirer de la clientèle. Il est très riche et n'aime pas risquer d'en dépenser trop, sans etre sûr de regagner davantage.

Son établissement est toujours propre et il y a de l'ordre, mais il y règne un calme malsaint, à cause d'absence de clients.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

L'agent n'a rien d'organisé dans son affaire, il n'y a que sa fortune, qui doit s'élever à 200,000.- florins, qu'il a dû organiser. Il attend le client dans son magasin pour vendre, ou le voyageur des Usines Renault pour envoyer chez le client.

Région de Noord Brabant

Rapport sur Tilburg

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE






GARAGE
AUTHORIZED
GARAGE


GASOLINE
TEXACO
MOTOR OILS

Inspecteur :

J.Lewin Jr.

Région de UTRECHT

Rapport Général sur : Sts. GRUND & Cie.

Agent | ~~commissionnaire~~ | *exclusif* / *non-exclusif* | à U T R E C H T.

Marque(s) représentée(s) Hudson, Essex, Rolls Royce (Importateurs) et Renault

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société Anonyme: Les actions sont dans les mains des directeurs. La maison est très riche, le fond de roulement doit dépasser les Fl.100.000.- et le crédit est certainement le double de cela.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Assuré par un directeur général, Mr. Schimmelpenninck, un directeur technique Mr. Gericke et un directeur des ventes, Mr. Vermeulen. Tous les trois sont de bons commerçants mais dificiles dans les relations avec les Usines Renault.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 chef de bureau, 1 chef comptable, 1 comptable et 1 dactylographe.

Région de Utrecht

Rapport sur UTRECHT.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est située dans l'artère le plus distingué de la ville d'Utrecht. Assez proche du centre et sur une route très fréquentée.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade a 30 m. de longueur, y compris l'entrée du garage pour les voitures tourisme. Nos panonceaux sont bien visibles.

Ets J. Oberthür, 42, rue Plantin, Bruxelles
Ft 34 - O. 2749 - 6947

Région de Utrecht

Rapport sur UTRECHT.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin est assez grand pour y exposer 6 voitures. La visibilité est très bonne et le magasin est très apparent.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

La clientèle est reçue par le chef du bureau ou par un des directeurs, dans le bureau, situé au dessus du magasin d'exposition.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage a de l'emplacement pour 40 voitures, il est très bien tenu, toujours propre etc. Les véhicules industriels n'entrent pas dans le garage, mais derrière l'immeuble, ou il y a l'entrée pour l'atelier en même temps et un garage pour camions et des boxes privés.

Région de Utrecht

Rapport sur UTRECHT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est suffisamment grand pour y réparer 8 voitures à la fois. Les gros véh.ind. peuvent y entrer facilement. L'outillage permet la plus grosse réparation. La carrosserie et la peinture ne sont pas faites chez eux. Dépanneuse disponible jour et nuit. En temps normal 10 ouvriers sont attachés à l'~~xxxxx~~ atelier, ou on fait du bon travail. Le directeur technique dirige l'atelier lui même. Il y a l'ordre et la propreté.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marquent-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un stock de pièces pour notre marque très important dans un magasin spécial. Il doit également vendre des pièces non d'origine. Il y a un magasinier spécial pour cela et le chef de bureau controle ce magasin, qui est situé à côté du bureau de la direction, à l'entrée du garage.

Fr 34 - 0.2440 - 8347

Région de Utrecht

Rapport sur UTRECHT

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait à l'atelier, sous le controle sévère du directeur technique. Pas de personnel spécial pour cela.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Une des affaires automobiles les plus riches du pays, et de bonne réputation, quoique les dirigeants ne sont pas toujours très fins envers les Usines Renault. L'affaire est très bien tenue et il y a de la propreté et de l'ordre partout.
ILS SONT AGENTS RENAULT DEPUIS 1904.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Ils ont un voyageur, qui travaille systèmatiquement selon les conseils donnés par le chef de bureau.
Le directeur de vente s'occupe de toutes les affaires difficiles ou à crédit.

Région de Utrecht

Rapport sur la ville d'Utrecht

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE





Fr. 34 - O. 20449 - 8347


SHELL



Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Zeeland

Rapport Général sur : L.GOUDRIAAN

Agent / s/agent ~~xxxxx~~ | *commissionnaire* ~~xxxxxxxxxxxx~~ | *exclusif / non-exclusif* ~~xxxxxxxx~~ | *à* VLISSINGEN.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de l'affaire, mais avec de l'argent prêté à son beau père. Fond de roulement Fl.3000.-. Fl.2000.- de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales ,et techniques des titulaires ?

Par l'agent lui même, ancien chauffeur de taxi qui a ouvert un garage lui même. Technicien médiocre, pas épatant comme commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Fr. 34 - O. 2749 - 8/47

Région de Zeeland

Rapport sur VLISSINGEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Emplacement dans le centre de la petite ville, dans une rue avec peu de traffic.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 10 m. Panonceaux bien en vue.

Région de Zeeland

Rapport sur VLISSINGEN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent dans son appartement, au dessus du garage.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 20 voitures. Acces facile pour tous véhicules.
Le garage est en général propre. Un coin sert pour laver les voitures.

Ets J. Dehennin, 48, rue Plantin, Bruxelles
Tél. 34 - O. 2744) - 3347

Région de .....

Rapport sur VLISSINGEN.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilité d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Dans le fond du garage il y a un banc avec un petit outillage. Les petites réparations y sont faites. 2 hommes au garage et 2 chauffeurs font tout le personnel de l'affaire.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant

Ft 54 - O. 2749 - 830

Région de Zeeland

Rapport sur VLISSINGEN.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire n'est pas bien, mais on garde cet agent, faute de mieux dans la région, ou il n'y a que quelques bonnes affaires automobile, et ou on vend relativement peu.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Région de Zeeland

Rapport sur VLISSINGEN.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire n'est pas bien, mais on garde cet agent, faute de mieux dans la région, ou il n'y a que quelques bonnes affaires automobile, et ou on vend relativement peu.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, aéries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Inspecteur :

J.Lewin Jr

Région de Zeeland

Rapport Général sur : Romeyn & van der Zande

Agent | ~~commissionnaire~~ | *exclusif* | *à* ZIERIKZEE.
~~Agent~~ | ~~commissionnaire~~ | ~~non-exclusif~~ |

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Association de 2 mécaniciens: Mr. van der Zande et Mr.Romeyn. Le dernier est le bailleur de fonds et le commerçant averti, l'autre est le technicien, vendeur et organisateur.
Fond de roulement Fl. 10.000.-, crédit sur la place Fl. 20.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Voyez ci-dessus.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Région de Zeeland

Rapport sur ZIERIKZEE.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est bien située, près du centre du village, et sur la route ou il y a le plus de traffic.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé, Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 10 m.

Fr 34 - O. 2749 - 834

Région de

Rapport sur ZIERIKZEE.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant. Il y a une petite vitrine pour des accessoires.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par v.d.Zande, dans le garage, il n'y a pas de local.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 20 voitures, acces facile, pour camions aussi.
Garage toujours très propre et clair; installé il y a un an.

Région de Zeeland

Rapport sur ZIERIKZEE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tous les appareils modernes. Le service est fait à l'atelier, par un mécanicien. Le patron - van der Zande - travaille lui même à l'atelier quand il est là.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les p d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Petite affaire bien tenue qui rapporte de l'argent à ses propriétaires. Il y a toujours de l'ordre et de la propreté.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les so Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les rela clientèle ?

néant. Van der Zande sort encore assez souvent. Son rayon n'est pas grand, il comporte un seule île.

ETS J. DEHENEFFE, 49, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449-8347

Inspecteur :

J.Lewin Jr.

Région de Overysel

Rapport Général sur : Garage H.SIMONSE.

Agent ~~*agent*~~ | ~~*commissionnaire*~~ | *exclusif* ~~*non exclusif*~~ | *à* ZWOLLE.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : ..... *photo,* ..... *plan général cote,* ..... *plan ville.*

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de l'affaire, quoique la banque le tient debout. Fond de roulement Fl.5.000.- et autant de crédit de la banque.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent est un ancien chauffeur et mécanicien qui a marié une femme avec une affaire automobile et de l'argent. C'est un chauffeur tout court, mauvais commerçant et peu technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Région de ~~xxxxxx~~ Overysel.

Rapport sur ZWOLLE.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'emplacement est sublime au point de vue local. En face de la gare; aucun autre garage dans les environs et ne pas à craindre dans un avenir assez loin, grâce à des règlements locaux, contre les constructions dans ce quartier, qui est le meilleur de la ville.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Voyez photo.

Fr 34 - O. 27449 - 6947

Région de .....

Rapport sur ZWOLLE.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent dans un petit bureau privé, à l'entrée du garage.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est assez grand pour garer 40 voitures. L'agent ne veut pas avoir de camions dans son garage. Il lui prennent trop de places. Le garage est toujours propre et bien tenu.

Région de [illegible]

Rapport sur ZWOLLE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.
L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'agent n'a pas d'atelier. Dans le fond du garage, il y a un petit banc avec un outillage élémentaire pour les mises au point et réglages. Tout le reste est envoyé chez les collègues. Pas de dépanneuse.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marquent-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

un petit stock de pièces de nécessité courante.

Région de Overysel

Rapport sur ZWOLLE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans le fond du garage, par un des deux hommes attachés au garage ou un des deux chauffeurs, qui sont toujours là pour les voitures de location.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire rapporte, 1o. par le garage, bien situé en face de la gare, 2o. par la location de voitures, 3o. parce que l'agent a peu de frais généraux et recettes quotidiennes.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Aucune. L'agent sort pour essayer de vendre quand il apprend un tuyau. En saison il prend un voyageur pour 3 ou 4 mois. Depuis des années on essaie de lui changer les idées là dessus, jusqu'à présent en vain.

Commune de ZUTFEN.

Région de Gelderland

Rapport sur : D. Van Der Berg, Agent Buick, Morris, et Willys.

Photographies et plans.




Buick
WILLYS OVERLAND
MORRIS

Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : Van Zuilekom, Agent Chevrolet, Opel et Camions G.M.C.

Photographies et plans.





Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Fiat

Photographies et plans.




SHELL
TOER en
BEDRIJFS
AUTO'S
FIAT
J. HUITINGA
ZUTPHEN
DUNLOP
DUNLOP

Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Ford

Photographies et plans.




LINCOLN
Ford
FORDSON
AUTO. SERVICE
ANDRÉ SENTEN
OFFI L Ford DEALER
Ford
Ford