



1 - PREAMBULE

Quel que soit le but que vous entendez tirer de votre étude, quel que soit l'intérêt qui vous pousse à suivre mon cours, les leçons que vous allez commencer ont pour vous une grande importance.

Le commerce de la radio qui est un des rouages de ce marché, a besoin d'être connu dans les détails par tous ceux qui s'y destinent par intérêt scientifique, comme par ceux qui s'en servent pour des raisons économiques.

Cette nouvelle science, la Radioélectricité, a créé en peu d'années des industries, des commerces très riches, en procurant du travail à des milliers d'ouvriers, de techniciens, d'ingénieurs.

Et la prospérité de ces entreprises est due à la politesse commerciale, à la connaissance de règles déterminées, à l'honnêteté et au sérieux de ceux qui les dirigent.

Du plus modeste laboratoire à la plus grande société, tous œuvrent en vue du haut degré de spécialisation technique, et grâce à une exacte connaissance de la pratique commerciale ; ceci

n'a été possible qu'avec l'expérience de tous ces amateurs qui au début de la radio ont entrevu ses grandes possibilités d'expansion.

Les premiers appareils radiorécepteurs rudimentaires, qui maintenant nous font sourire, excitaient la méfiance et n'invitaient que quelques passionnés à les acheter.

La diffusion est surtout due, mis à part les perfectionnements scientifiques, à la persévérance des commerçants qui ont su illustrer les qualités de ces inventions avec passion et sérieux, en devenant peu à peu les intermédiaires indispensables entre l'industrie et le public, entre le laboratoire et le client.

Avec le temps, le technicien s'est transformé lui-même en commerçant et il a uni ses qualités de spécialiste avec celles de commerçant ; à l'issue de luttes, pas toujours victorieuses, il a créé le type du vrai commerçant de la radio.

En effet, qui, mieux que le technicien, pouvait et peut maintenant illustrer valablement les qualités de sa création ; qui, mieux que lui, peut connaître la valeur intrinsèque et morale de l'objet qui est le fruit de son intelligence ?

Mais, pour y arriver, pour être enfin un technicien-commerçant, il faut connaître les règles précises qui régissent le commerce en général et en particulier celui de la radio.

Ces leçons de formation commerciale que je vous propose, naissent d'une longue expérience dans ce domaine et puisque dans le commerce, il faut une certaine quantité de ruse, je vous invite à ne pas faire connaître aux autres tous les conseils que je pourrai vous donner : bien certainement, ils seront basés sur la plus absolue honnêteté, mais il est nécessaire que vous tiriez le maximum de votre travail, et il est juste que les sacrifices supportés pendant l'étude trouvent une compensation.

Comme premier conseil alors, soyez réservé avec tous, même avec vos amis auxquels ces leçons n'ont pas à être communiquées. Je vous indiquerai comment vous devrez agir, toujours du point de vue commercial, avec vos amis, vos parents, vos connaissances ; vous commencerez par apprendre un art dont les secrets ne doivent pas être divulgués, sous peine de perdre tout le bénéfice de ce cours.

La discrétion est une des plus belles vertus, car malheureusement il y en a beaucoup qui, abusant de la confiance des autres, en tirent profit malhonnêtement. Discrétion ne s'identifie

pas avec méfiance. Un bon commerçant doit être cordial avec tous, et plein de franchise dans ses explications : il doit se faire aimer par sa droiture.

Ces leçons doivent servir précisément à former, outre de bons techniciens, des hommes aptes à faire, de la radio, un commerce présentant des garanties sérieuses aux consommateurs qui, en définitive, sont les soutiens du commerce lui-même.

Le produit que le technicien crée ne servirait à rien s'il ne se vendait pas.

Celui qui achète et qui utilise le produit que le technicien a préparé est un consommateur qui se renouvelle, pourvu que le produit qu'on lui fait connaître soit bien présenté et qu'il possède les qualités qui le rendent parfait.

Il s'agit donc de fonctions commerciales et pour les expliquer, de même qu'en technique, il faut une certaine spécialisation.

Avec ces leçons, je me propose de vous mettre au courant des règles commerciales afin que cette formation vienne appuyer les qualités de technicien que vous acquerez dans les autres parties du cours.