



N°5 - FOURNISSEURS

Nous avons examiné, dans les leçons précédentes, le problème du client. Passons maintenant aux fournisseurs.

Ils peuvent se diviser en trois catégories principales :

1. Fabricants
2. Grossistes
3. Demi-grossistes.

Chacune de ces catégories a une fonction bien définie dans l'approvisionnement en fournitures des négociants et des laboratoires.

En général ils emploient, pour offrir leurs produits, des voyageurs et des placiers qui représentent la liaison directe entre l'acheteur et le vendeur.

Souvent l'acheteur ne connaît que le représentant d'une grande maison et il est client de cette entreprise uniquement en vertu de la sympathie qu'il éprouve envers son représentant.

En ce qui concerne les industries de moindre importance, elles ont, dans les grandes villes, des dépôts auxquels tous les négociants et les radio-dépanneurs de la région peuvent s'adresser pour leurs achats.

Il vous est nécessaire de bien connaître la catégorie dans laquelle se trouvent vos fournisseurs, et je vais vous en faire une description,

- LES FABRICANTS

Ce sont ceux qui créent et produisent la marchandise ; puis ils la cèdent aux grossistes et aux commerçants, généralement par grandes quantités.

Le fabricant a, à sa disposition, des techniciens, lorsqu'il ne l'est pas lui-même. Il est obligé de fabriquer les radiorécepteurs ou les pièces détachées en série, afin d'être en mesure de satisfaire les clients qui lui réclament son produit.

Dans la branche de la radio, l'industrie vend, presque toujours, directement au négociant lorsqu'il s'agit d'appareils et au marchand en gros lorsqu'il s'agit de pièces détachées.

- LES GROSSISTES

Ce sont des commerçants ayant d'importants moyens financiers et qui peuvent acheter aux fabricants des quantités de marchandises à de très bas prix. Cela est uniquement valable pour les accessoires et les pièces détachées.

Ils ne revendent les produits achetés qu'aux négociants et aux radio-dépanneurs, à l'exclusion du public.

Le mode d'achat, allant parfois jusqu'à prendre la totalité de la production d'une société, leur permet, ensuite, de vendre la marchandise à des prix intéressants.

Leur rôle est incontestablement nécessaire parce qu'il assure au fabricant un écoulement continu de ses produits et lui enlève les soucis de la gestion commerciale.

Aux négociants de détail, ils donnent la possibilité de choisir entre les différents produits et la certitude d'une stabilité de prix.

- LES DEMI-GROSSISTES

Ils ont, en moindre importance, la même fonction que les grossistes mais sont, en outre, des détaillants.

Naturellement, ils doivent pratiquer, pour le même produit, deux prix différents : un plus bas, pour le négociant ou le laboratoire, l'autre, plus élevé, pour le public.

C'est seulement de cette façon qu'ils peuvent s'assurer les deux clientèles.

Au début de votre activité commerciale, vous vous trouverez dans l'obligation d'alimenter votre stock de vente et d'équiper votre atelier de dépannage avec des marchandises bien déterminées.

Vous aurez certainement besoin, en ce qui concerne l'atelier, de produits de consommation indispensable pour pouvoir effectuer vos premières réparations.

Dans une prochaine leçon, je m'arrêterai plus longuement sur les appareils de mesures.

Maintenant, je cherche seulement à vous donner quelques conseils sur le meilleur moyen d'acheter ou de traiter avec les fournisseurs.

Si vous avez l'intention de n'acheter qu'en nombre limité certains articles, vous pouvez vous adresser à un demi-grossiste qui vous fournira les marchandises nécessaires en petite quantité.

Par "marchandises nécessaires", j'entends : condensateurs, résistances, lampes pour les cadrans, fils, câbles, conducteurs, fiches, etc.... Vous serez toujours sûr d'utiliser cette marchandise au cours de votre activité professionnelle.

Je ne vous conseille pas d'acheter certains produits si vous n'avez pas la certitude de les utiliser ; par exemple : transformateurs, haut-parleurs, châssis, ébénisteries, etc...

Ils constituent un capital qui dort et avec le temps, ces accessoires invendus perdront de leur valeur et de leur utilité.

Après avoir fait une liste des articles nécessaires, rendez-vous chez le grossiste et faites vous montrer les produits et indiquer les prix. Laissez entendre que vos achats se répéteront et pourront être plus importants. Le grossiste pourra ainsi se baser sur la possibilité de réductions successives de prix.

Prenez garde de vous charger plus que du nécessaire, aussi bien en ce qui concerne la qualité que la quantité des marchandises ; et, entre plusieurs produits, semblables, choisissez celui dont la marque vous assure le plus de confiance. Vous devez toujours vous rappeler que dans les réparations, lorsqu'il faut changer une pièce défectueuse, il vaut mieux le faire avec une pièce de bonne qualité.

Le bas prix ne doit pas vous influencer.

Par exemple, le marchand peut vous indiquer trois ou quatre noms de condensateurs ; leurs prix seront différents, mais la différence entre l'un et l'autre pourra être faible.

Il serait absurde que pour une légère économie, vous risquiez de voir l'appareil que vous avez réparé revenir chez vous, à cause du mauvais fonctionnement d'un condensateur sur lequel vous n'avez fait qu'une économie dérisoire.

Dans un tel cas, vous vous faites un tort considérable, car vous mécontentez le client et courez le risque de vous faire une mauvaise publicité.

Pour ces achats, vous devez toujours payer à la livraison ; vous pourrez obtenir un délai lorsque votre position se sera consolidée, et que vous serez alors bien connu des fournisseurs. De temps en temps lorsqu'il vous sera nécessaire d'acheter du matériel - (tubes, haut-parleurs), vous le ferez toujours suivant le critère de la qualité.

Du même marchand, vous pourrez facilement avoir la liste des différentes maisons de production, de sorte que la recherche de la pièce dont vous aurez besoin vous sera considérablement facilitée; et vous en connaîtrez son prix à l'avance.

Si simultanément à l'atelier de dépannage, vous avez l'intention d'ouvrir ou de reprendre un magasin (argument que je traiterai plus longuement dans une prochaine leçon) vos achats seront alors plus importants, car vous aurez alors à alimenter votre stock de vente en appareils de réception.

Ces achats doivent être faits avec la plus grande attention et nous en parlerons dans la prochaine leçon.