



N° 6 - ACHATS POUR UN MAGASIN DE VENTE

Dans les leçons précédentes, nous avons examiné ce qu'il y avait lieu de faire pour de petits achats relatifs à l'atelier de dépannage.

Je vais vous illustrer maintenant le procédé à suivre pour les achats de marchandises destinées à votre magasin.

Une des premières qualités d'un magasin d'articles de radioélectricité est la grande variété des types afin de satisfaire tous les genres de clientèle.

Dans une branche aussi délicate que celle de la radio où, chaque année, naissent de nouveaux modèles qui font déprécier ceux qui sont moins récents, il faut une habileté particulière dans les achats.

Ne serait-ce que, pour ne pas courir le risque de se trouver un jour avec le magasin plein d'appareils périmés et difficilement vendables sinon à bas prix.

Lorsque vous serez sûr de commencer votre activité commerciale, il faut vous informer de tous les modèles en commerce.

Vous pouvez le faire soit au moyen de revues spécialisées soit, en faisant connaître aux constructeurs votre désir, en les priant de vous communiquer leurs listes avec les prix correspondants.

Avant de décider un achat quelconque, étudiez bien le genre de clientèle qui peut fréquenter votre magasin.

Si vous exercez votre activité dans une zone populaire, je ne vous conseille pas d'acheter des appareils de luxe. Vous pouvez tenir à disposition du client des récepteurs d'emploi plus commun (les 5 tubes classiques) et surtout de marque connue.

C'est un type de clientèle qui a peu de temps pour se mettre au courant des séries et des marques discrètes, même si elles sont très bonnes, et qui connaît seulement ce qui peut lui être le plus facilement conseillé par la publicité que les grandes maisons font dans les journaux.

Si votre magasin est dans une zone plus riche, vous pouvez alors essayer de compléter votre assortiment avec des produits d'un certain luxe mais toujours en peu d'exemplaires.

Lorsque vous aurez choisi le genre de marchandise adapté à votre clientèle, vous pourrez commencer à consulter les différentes listes et établir un certain nombre d'appareils pour chaque marque.

Vous pourrez, ainsi, faire un calcul approximatif de la dépense à faire et réduire ou augmenter le nombre des récepteurs en fonction de vos disponibilités financières.

Enfin, vous pourrez demander à voir les représentants des différentes maisons et par eux vous aurez la description des qualités et avantages des appareils choisis.

Mais faites attention - Le rôle du représentant est de vendre et, puisque c'est son métier, il réussit facilement à convaincre son client d'un achat plus important que celui initialement prévu.

Sachez l'éviter en vous tenant scrupuleusement au plan d'achat établi.

De plus, avant de confirmer définitivement votre commande, faites vous préciser la remise et les délais éventuels de paiements que l'on vous accorde.

Quelques maisons accordent des paiements différés jusqu'à un maximum de 120 jours (4 mois) et acceptent, comme au comptant, les traites que vous auriez reçues en paiements pour une vente à tempérament.

Comme vous le comprendrez, ce sont des facilités très avantageuses qui donnent une certaine liberté et laissent au commerçant la disponibilité de l'argent liquide.

Mais cela ne doit pas être un motif suffisant pour se charger en excès de marchandise, spécialement au début, lorsqu'on ne connaît pas encore exactement le volume de ses ventes.

A ce propos, je dois vous avertir que dans le commerce de radio les ventes sont assez saisonnières.

Elles sont relativement calmes pendant l'été, très intenses en automne et en hiver, et baissent insensiblement jusqu'à l'été.

En effet, les maisons productrices, lancent leurs nouveaux modèles sitôt après le 15 Août pour permettre au négociant de se réapprovisionner avant la bonne saison.

Enfin, certaines grandes maisons sont peu désireuses de vendre leurs modèles à tous les négociants, mais préfèrent choisir les meilleurs pour en faire

des "concessionnaires de zone". Il n'est pas facile d'obtenir cette concession et vous ne pourrez penser à une combinaison aussi avantageuse qu'après quelques années d'activité lorsque vous serez bien connu et que vous aurez acquis l'estime et le crédit des fournisseurs.

Les fournisseurs sont toujours bien informés de la marche d'une maison et, autant ils sont prêts à accorder leur confiance à un magasin actif, autant ils sont prêts à la refuser lorsque le négociant n'a pas su gagner l'estime nécessaire.

Il est juste qu'il en soit ainsi.

Pour compléter votre stock, vous pouvez demander que vous soient donnés des appareils en dépôt.

Cela signifie, que le fabricant vous laisse, avec les garanties d'usage, un certain nombre de radiorécepteurs que vous paierez après les avoir vendus.

Cela aussi est une combinaison avantageuse qui offre la possibilité d'avoir son magasin riche en marchandises sans courir le risque d'une immobilisation onéreuse.

Vous pouvez, en outre, si vous croyez pouvoir vous enrichir d'une telle clientèle, vous approvisionner en marchandises de genre similaire aux vôtres : disques, tourne-disques, téléviseurs, réfrigérateurs, machines à laver, cireuses, etc.

Mais pour ces articles je vous conseille d'obtenir en dépôt le plus possible de marchandises.

Rappelez-vous qu'avec le fournisseur, pour bénéficier de tout son appui, il faut traiter avec loyauté et correction.

Il faut payer ponctuellement et, en cas de difficulté, n'omettez pas d'en avertir honnêtement votre fournisseur.

Dans la limite du possible les maisons productrices sont toujours disposées à aider un commerçant qui est momentanément embarrassé pourvu qu'elles soient convaincues, je le répète, de sa très grande loyauté.
