



N° 9 - DEVIS

Au cours de la leçon précédente, nous avons poussé l'analyse d'un devis assez difficile. Maintenant que nous connaissons le prix du matériel, nous pouvons établir le nombre d'heures de travail nécessaires à la transformation demandée.

Il n'est pas commode d'établir à l'avance, et avec précision, le temps nécessaire à ce travail. Nous pouvons admettre qu'un tel travail nécessitera une dizaine d'heures ; mais, étant donné que lors de l'exécution, des difficultés imprévues peuvent se manifester, il est prudent de majorer ce temps de 50%.

Nous connaissons maintenant le prix du matériel et le prix du travail. Leur somme nous donnera le total; ce dernier devra être revu avec attention avant d'être présenté au client.

En effet, il se peut que la dépense soit très élevée. Nous devons examiner si le client, par échange direct de son appareil qu'il veut transformer en un combiné Radio-Pickup de qualité, dépensera un prix inférieur au devis que nous voulons lui présenter.

Si c'est le cas, il est alors préférable de ne pas exécuter le travail: le client ne sera jamais satisfait.

Si au contraire, l'échange requiert une dépense supplémentaire, alors la transformation est à conseiller.

Je vais vous donner un exemple de ce que je viens de vous dire, car il pourra vous servir comme règle de conduite dans bien des cas semblables.

En admettant que les prix ci-dessous ne soient pas rigoureusement exacts, nous pouvons supposer que dans la transformation demandée, le devis se présente comme suit :

- Prix commercial d'un tourne-disque de bonne marque : Frs 36.000
- Prix du meuble choisi par le client : Frs 30.000
- Prix de la main d'œuvre (15h. à Frs 500) : Frs 7.500
- TOTAL Frs 73.500

Total que vous pouvez et devez porter à 80.000 Frs.

Un combiné Radio-Pickup de bonne marque avec les mêmes caractéristiques et un meuble semblable, coûte à peu près 130.000 Frs.

Si l'appareil que l'on avait l'intention de transformer est évalué à 30.000 Frs., le client devra dépenser 100.000 Frs au lieu de 80.000 que coûte la transformation. Il est alors naturel d'exécuter la transformation.

Le prix que vous demandez (Frs. 80.000) est accessible au client, et si votre travail est parfait, il sera sûrement satisfait.

Dans la construction d'un récepteur qui satisfait à des exigences déterminées, vous devez suivre le même critère, à la différence près, que vous pouvez demander un tarif plus élevé parce que vous avez créé un appareil complètement neuf avec des caractéristiques qui répondent expressément aux désirs de votre client.

Il ne s'agit pas ici de monter un appareil normal, mais de réaliser un ensemble original.

Toute votre habileté est en jeu et, en outre, l'étude de cet appareil vous demande du temps et de la peine.

Plusieurs cas peuvent se présenter :

- le client qui désire un appareil avec beaucoup de tubes;
- celui qui le désire avec deux haut-parleurs,
- celui qui exige une forme spéciale pour l'utiliser dans une ébénisterie déterminée.

Il est très important de contenter les clients exigeants : la réclame qu'ils vous feront est essentielle et vous rapportera.

Que ce soient vos amis, vos parents ou des personnes difficiles à contenter, elles ne manqueront pas de vous recommander à leur entourage.

Si vous servez bien ces clients, votre succès est assuré.

Enfin, dans le perfectionnement d'un récepteur, vous trouverez toujours le moyen de mettre en valeur vos qualités de radio technicien.

Mais il vous faut posséder de bonnes connaissances pratiques pour savoir quels sont les appareils qui méritent un perfectionnement, et éviter ainsi de faire un travail inutile en mécontentant le client.

Le perfectionnement d'un récepteur est demandé par le client qui n'a pas les moyens d'en acquérir un neuf, et qui désire, par conséquent améliorer les performances de celui qu'il détient. Dans certains cas, c'est réalisable, dans d'autres, non.

Il vous appartient de concevoir un appareil qui présente les meilleures caractéristiques pour le prix demandé; ne vous laissez pas tenter par la transformation d'un vieux poste trois lampes à P.O. en un type à 5 tubes et plusieurs gammes d'ondes : ce sera un "rafistolage", travail cher et inutile parce que le résultat ne sera probablement pas bon.

Dans ces cas là, il est préférable de dire la vérité au client, avec politesse, mais fermeté.

Si, par contre, le travail vous semble possible, vous pourrez alors faire votre devis en vous référant à ce que nous avons dit précédemment.

Le calcul du temps employé est souvent difficile, et seul un homme très averti peut évaluer avant son exécution les heures nécessaires à ce travail.

Considérez que dans certains cas, vous devez refaire presque entièrement le récepteur, ce dont le client ne se rend pas toujours compte. Soyez donc généralement large sur les heures à prévoir.

Quelquefois, il sera nécessaire d'avertir le client de la dépense probable, et que le devis n'est pas définitif, donc sujet à variation.

Il est bien naturel que vous cherchiez à exécuter du bon travail à un prix convenable.