



N°13 - PRODUCTION DES PIÈCES DÉTACHÉES RADIOÉLECTRIQUES

Dans cette leçon je traiterai le point de vue commercial de la construction et de la vente des pièces détachées pour récepteurs radio.

Je commencerai par faire deux remarques :

1. Commercialement, le domaine de la radioélectricité est très large, c'est-à-dire qu'il n'est pas seulement limité à la réparation et à la construction de récepteurs.
2. Tout ce qui représente source de profits, en dehors de la réparation et du montage, c'est-à-dire la pièce détachée en général, doit être fabriqué en série. Il s'ensuit donc que la construction des pièces détachées radio doit se base sur une organisation capable de produire des petites quantités ou des séries qui puissent être facilement reproductibles.

Ceci étant admis, je chercherai à vous donner les meilleurs conseils dans le cas où vous voudriez vous consacrer à cette activité.

Comme vous l'avez remarqué, tout appareil radio est formé de très nombreuses pièces que l'on désigne sous le nom de pièces détachées.

Votre volonté, jointe à votre esprit d'initiative et, surtout, à votre esprit d'observation, pourra trouver les raisons d'améliorer, de modifier, ou même de changer complètement un accessoire d'utilisation courante.

Et, si vraiment vous estimez avoir amélioré, si peu soit-il, une pièce, il ne vous restera qu'à commencer sa fabrication et son lancement dans le commerce.

Il faut cependant :

1. Que vous en construisiez quelques exemplaires avec des moyens de fortune.
2. Que vous ayez longuement et largement expérimenté la pièce en question par de nombreux tests afin d'en vérifier l'efficacité technique.
3. Que vous soumettiez à un certain nombre de personnes compétentes l'accessoire, pour avoir un jugement sur son fonctionnement et sur les réactions probables de la clientèle.

Recueillez et examinez les critiques et les observations, utiles à une amélioration ultérieure.

Quand il vous semblera que la pièce répond aux exigences d'emploi, de durée et de goût du public, commencera pour vous la partie plus intéressante mais plus difficile de la réalisation, à savoir : atteindre un prix qui la rende accessible à la vente.

Il est nécessaire d'examiner chaque élément de cette pièce pour établir s'il vous est possible de la fabriquer, ou s'il vous faut la faire assembler dans des usines spécialisées.

Je vous conseille, au moins pour le commencement, cette dernière solution. Vous n'en surveillerez que le montage, le fini, l'emballage et l'expédition.

Il faut naturellement disposer d'un certain capital pour couvrir au moins les frais de fabrication et de lancement de la première série.

Vous vous ferez établir par plusieurs maisons, des devis pour la fabrication de chaque élément de cet accessoire et vous choisirez celle qui vous donnera le plus de confiance quant à sa ponctualité, son sérieux et son honnêteté.

A ce devis, ajoutez vos dépenses de main d'oeuvre pour le montage, le coût de la publicité, la commission que vous aurez à donner à celui qui s'occupera de la vente, et naturellement le bénéfice que vous entendez en tirer.

Vous aurez ainsi obtenu le prix auquel vous devrez vendre l'accessoire.

Préalablement, vous vous serez informé du prix de vente de pièces analogues.

Vous le ferez avec une certaine discrétion et sans laisser découvrir vos intentions : vous aurez ainsi les éléments de comparaison entre votre prix et celui de vos concurrents.

Si vous estimez être dans le vrai et pouvoir commencer la vente avec succès, faites-vous échantillonner certains accessoires et montez quelques échantillons définitifs.

Confiez la vente à un bon vendeur, mais seulement après avoir pris un accord bien précis sur le prix de vente et sur le montant de la somme qui lui est allouée comme une commission.

Le succès que votre pièce détachée rencontrera chez la clientèle, vous donnera la possibilité de commencer sa construction en série.

Le lancement de cette pièce peut être accompagné et favorablement appuyé par une bonne réclame sur des revues spécialisées; n'oubliez cependant pas que la dépense de la publicité ne doit pas trop augmenter le coût-, elle doit être proportionnée au prix de vente de l'article.

Si la vente est favorable, vous pouvez faire fabriquer une deuxième série de pièces>plus importante que la première. Rappelez-vous qu'un des secrets du succès est la présentation : soignez le fini (peinture, protection, etc...) et l'emballage.

En outre, si l'accessoire créé par vous représente une nouveauté, vous pouvez déposer, moyennant une modique somme, votre brevet dans les bureaux spécialisés afin que personne ne puisse impunément exploiter ce qui vous a coûté efforts et dépenses.