

LA PRATIQUE COMMERCIALE

LES QUALITES DU BON ACHETEUR

Certains commerçants prétendent qu'acheter n'est pas une science. Ils seraient plus dans le vrai s'ils disaient que les principes de l'achat n'ont pas encore été réduits en formules scientifiques. Quoi qu'il en soit ces principes sont reconnus ou observés par tous les acheteurs intelligents, c'est-à-dire par ceux qui achètent avec succès. Les plus essentiels de ces principes peuvent se résumer en quelques mots :

Le sens commun ;

Le tact dans son sens le plus étendu, particulièrement quand il s'agit de déchiffrer la nature humaine ;

La connaissance du marché.

Le sens commun est nécessaire dans tous les genres de commerce, dans toutes les professions. Les connaissances les plus étendues ne servent de rien si celui qui les possède manque de jugement et de sens commun. La meilleure éducation technique peut être égalée par l'intuition des qualités et des défauts d'une chose que l'on a à juger.

Ceci est surtout vrai quand il s'agit d'acheter.

Pour devenir ingénieur il suffit de suivre des cours spéciaux pendant quelques années. Une fois les examens passés avec succès on est un ingénieur réputé compétent, et le succès ne dépend plus guère que des connaissances acquises au cours des études.

Mais l'acheteur doit toujours, tout en pratiquant sa science ou son art, avoir recours à son jugement dans la recherche des informations qui le guident. Il n'a pas d'autres ouvrages pour se renseigner que ses catalogues. Et ceux-ci ne lui font connaître que les prix. Il faut qu'il devine si certains articles conviennent ou non à sa maison.

Il doit connaître les besoins de cette dernière, de ses clients et les conditions générales du commerce qu'il représente, et se tenir constamment au courant des changements qui peuvent se produire.

Bref, nous pouvons dire que l'homme qui n'est pas bien équilibré et ne possède pas un excellent jugement ne peut être un bon acheteur.

Le tact consiste à faire ce qu'il convient au moment convenable. Quand on achète il faut user de tact à l'égard des choses et des personnes. L'acheteur doit être doué de facultés qui lui permettent de rester toujours du bon côté du marché, comme le chat tombe toujours sur ses pattes.

La plupart des hommes se flattent de pouvoir deviner ce qui se passe dans l'esprit des autres ; mais l'homme d'affaires, et surtout l'acheteur, est plein de finesse, sinon d'astuce. Il est bon, en affaires, de cacher, à certains moments, ce qu'un autre voudrait savoir. Et il faut pour cela user de tact.

La connaissance du marché est naturellement indispensable à un acheteur. Celui-ci doit continuellement étudier le marché. Il ne suffit pas de savoir quels sont les prix en vigueur, il est nécessaire de connaître les causes qui ont fait ces prix. Demain, dans une heure peut-être, l'acheteur devra corriger sa liste d'un bout à l'autre.

Il lui faut donc prévoir les événements afin de pouvoir faire des achats avantageux, c'est-à-dire économiser de l'argent à la maison qu'il représente. Mais

la prévision est une science difficile à acquérir. Combien de gens ne s'en sont-ils pas aperçu en jouant à la Bourse !

L'acheteur doit être parfaitement au courant des affaires de sa maison, sans quoi il travaillera dans les ténèbres.

S'il connaît les projets des manufacturiers il pourra leur donner ses commandes à une époque favorable ; mais il devra se garder de trop acheter parce que les prix sont bas. Les bas prix ne sont pas toujours le bon marché ; souvent ils ne servent qu'à écouler des marchandises qui n'ont plus de valeur et que personne ne veut plus acheter.

N'importe qui peut acheter à bas prix par grandes quantités à la fois, mais l'acheteur qui va sur le marché chaque jour ne peut placer des commandes assez considérables pour obtenir de fortes réductions.

Donc, le secret du bon acheteur est d'avoir à bas prix des marchandises par petites quantités et de se les faire livrer sans délai.

Si toutes les maisons pouvaient acheter par grandes quantités le métier d'acheteur serait énormément simplifié. Ce sont les vendeurs qui feraient leurs offres et c'est l'acheteur, bien souvent, qui fixerait les prix.

Les relations de l'acheteur avec le vendeur constituent encore un grave problème. Le vendeur connaît sa marchandise dans tous ses détails et peut, par conséquent, en parler savamment. Mais l'acheteur doit être, lui aussi, en état de discuter avec intelligence les qualités et les défauts de ces marchandises. S'il achète de l'acier il aura affaire à un vendeur dont les connaissances techniques, vaudront, peut-être, celles d'un ingénieur mécanicien, etc.

Il doit être capable de découvrir les imitations, si fréquentes de nos jours, sous peine de mener sa maison à la faillite. Et pour cela la connaissance de la matière première employée et les procédés de fabrication doivent lui être familiers.

L'acheteur ordinaire se contente de connaître les mérites d'un produit comparé à un autre ; il ne prend pas la peine de rechercher le produit qui sert de modèle aux autres.

Le bon acheteur est au courant des besoins réels de chaque département de sa maison et sait réduire à de justes proportions les demandes des chefs de ces départements. Il est des marchandises dont la vente doit être l'objet d'un modeste essai. Et voilà une circonstance dans laquelle l'acheteur aura encore recours à son bon jugement, à son tact.

Il doit toujours rechercher quel bénéfice ses achats peuvent faire réaliser à la maison qu'il représente. De fait, une grande partie des profits d'un établissement, petit ou grand, est due à l'habileté de l'acheteur qui a su se procurer ce qu'il y avait de mieux au prix le plus bas du marché.

Il y aura cette année en Californie, une excellente récolte de noix. On l'évalue à 12,500 tonnes, soit 500 tonnes de plus que celles, considérées comme phénoménales, de 1911 et de 1913.