
COMMENT METTRE SUR PIED UNE ASSOCIATION RÉUSSIE

Lorsque vous trouvez une maison de vente par catalogue qui s'intéresse à votre produit, l'acheteur et parfois un inspecteur du contrôle de la qualité se rendent à votre établissement. Ils voudront examiner l'équipement et discuter avec les cadres avant de décider si vous êtes capable de répondre à leurs exigences.

Ne vous laissez pas intimider par les grandes maisons de vente par catalogue ou par celles qui sont très connues, comme *Spiegel, J.C. Penney, Sears, etc.* Au début, elles sont souvent moins exigeantes, histoire de vous laisser vous adapter à la nouvelle relation d'affaires. De cette façon, vous vous familiariserez graduellement avec le processus d'approvisionnement de l'entrepôt d'une maison de vente par catalogue.

En règle générale, la maison de vente par catalogue vous invitera à visiter son entrepôt et ses installations afin de vous montrer où seront expédiés vos produits. Au cours de cette visite, vous aurez l'occasion de rencontrer les gens qui s'occuperont de votre produit. On vous demandera de livrer les très gros articles directement au consommateur (livraison directe). Le plus souvent, la maison de vente par catalogue vous remboursera les frais de transport à partir du point d'entrée.

Chaque relation fournisseur - maison de vente par catalogue est unique. Les accords conclus avec les fournisseurs sont tous différents, non seulement d'une maison à l'autre mais également au sein même d'une maison. Par exemple, *Lands' End*, grande maison dont le catalogue se spécialise dans les vêtements, la literie et les accessoires ainsi que les sacs de voyage, compte à elle seule plus de 400 fabricants et fournisseurs, et autant de contrats particuliers.

Les marges varieront selon le produit et la maison de vente par catalogue, dans une fourchette de 50 à 100 p. 100. Assurez-vous d'aborder clairement cette question au cours des négociations de votre contrat.

Avant de passer un contrat avec une maison de vente par catalogue, vous devez comprendre les politiques de l'acheteur, notamment en ce qui concerne :

- les **commandes en retard**
- la **livraison directe**
- les **délais**
- les **exigences relatives à l'emballage**
- le **paiement**
- le **contrôle de la qualité**
- le **retour des articles**
- l'**entretien des produits**
- le **calendrier des livraisons**

Dans la plupart des cas, la maison de vente par catalogue vous fournira une « trousse du fournisseur » au cours des négociations du contrat. Ces renseignements expliquent le fonctionnement de la maison et de l'entrepôt, de même que la place qu'occupe le fournisseur dans le processus. Ce document présente également les exigences de base auxquelles vous et votre produit devrez vous conformer.