

## THE BEST BUY ...

J. AUDRAIN

### README.1ST

Ed N. User est un enseignant français qui "fait" de l'informatique. Il est ou sera confronté à la seule question vraiment importante : acheter du matériel/logiciel compatible pour chez lui ; c'est la paradoxale condition nécessaire pour qu'il fasse de l'informatique ailleurs que chez lui, dans son métier.

Que ceux qui veulent coucher dans la salle des micros de leur établissement ne perdent pas du temps à lire la suite.

Ed N. User n'a pas un centime à investir dans l'histoire et même s'il avait quelques économies, comment envisager de jeter deux briques par la fenêtre ?

Si vous n'avez jamais songé à ce scénario, ne perdez pas du temps à lire la suite.

"Le coût de l'informatique est fortement proportionnel au gain de productivité suggéré par le vendeur". Or Ed N. User ne raisonne pas en terme de productivité et ne suit donc pas les mêmes règles du jeu que les autres.

### STATUS.DOC

Les marges de distribution finale des matériels ou logiciels varient de 25 % à 50 %. Ed N. User cherche désespérément des remises. L'ennui est que ces marges sont destinées à éviter que les petites sociétés de distribution ne boivent trop de bouillons. Si personne ne peut plus distribuer alors rien ne se vend. Si on veut rogner ces marges il faut acheter en quantités et Ed N. User est hélas tout seul. Quant à "j'ai un copain qui a une boutique d'informatique et qui me fait ...", il faut bien

lui spécifier de temps en temps quelques marchés publics pour que cela fonctionne.

Prenons l'exemple du prix HT/TTC en FF, rendu en France, d'un bundle bien connu "MicroSoft Mouse & PaintBrush" :

Public : 1690/2005

VPC (Vente par correspondance) en France : 1352/1604

MicroSoft Éducation : 1015/1203

Camif : 1012/1200

VPC aux Pays-Bas (\$137 franco) : 821/973 (+18,6 %)

VPC aux USA (\$110 franco) : 660/825 (+25 %)

On voit bien où je veux en venir et j'y viens ...

Le seul préalable pour bien déguster la suite est d'abandonner la sensation sécurisante qui consiste à avoir le distributeur à côté de chez soi.

L'Asie du sud-est est un marché inexploitable à l'échelon individuel (même TaiPei ou Singapore) du fait des risques encourus : composants à trop fortes tolérances, produits reconditionnés, déviation des standards et absence de garanties bancaires.

En France, la Vente Par Correspondance possède quand même quelques distributeurs efficaces comme Systec ou Dell.

Les USA sont ouverts à cette autre règle du jeu. La Vente Par Correspondance y est reine et notre Ed N. User solitaire est traité avec tous les égards dûs à ses achats. Le distributeur ne se trompe jamais de cible, il se bat contre son concurrent qui peut le couler, jamais contre son client qui le fait vivre. A méditer.

La société texane Dell réalise M\$250 en VPC et vient d'implanter une filiale en France. Dell a très rapidement compris notre poire-à-jus commerciale : le même modèle 325 (386-25/VGA couleur/HD 100Mb/Ram 1Mb) est à 42950 F HT en France et à \$5099 aux USA. No comment ...

## STATUS.HLP

Avant d'aller plus loin dans l'Eldorado, montrons à Ed N. User tout ce qui pourrait l'arrêter dans sa quête.

Plus le \$ollar est bas, plus l'achat de l'autre côté de l'Atlantique est intéressant : sur \$2500 la différence entre un \$ à 6,50 F et à 6,00 F permet d'acheter la souris précitée.

La douane et les taxes guettent le(s) précieux colis : droits de douane (y compris TVA) pour environ 24 %, taxe de présentation à la douane : 12,50 F, livraison à domicile : 15,00 F, ... On va compter 25 % et on sera tranquille.

Préparer et transporter un colis est facturé sous la rubrique "handling & shipping" à des tarifs comparables à ceux pratiqués depuis la France en ChronoPoste ou en ColisPostalAvion ou par les transporteurs internationaux privés TAT, DHL ...

Enfin le paiement. La seule solution vraiment viable (sauf si Ed N. User est détenteur d'un compte à la Chemical ou à la Chase ...) reste la carte bancaire : Visa, American-Express ou Master-Card. Pour les autres s'abstenir. Les Crédits Agricole/Mutuel détiennent le monopole de Master-Card. American-Express accepte nos salaires contre un prélèvement automatique. Quant à Visa, elle est "en vente libre" n'importe où, ne nous en privons donc pas.

## USA.DOC

Pour saliver un brin, voici quelques exemples :

Zeos - St-Paul (MN) : \$1995 pour :  
386SX-VGA couleur 14"-Ram 1Mb- FD 1.2Mb-HD 32Mb.

Pc Brand - Chicago (IL) : \$2577 pour :  
386/25-VGA couleur 14"-Ram 1Mb-FD 1.2Mb- HD 40Mb.

CompuAdd - Austin (TX) : \$510 pour :  
Écran Nec Multisync 2A.

Hard Drives International - Tempe (AZ) : \$319 pour :  
HD Seagate ST251-1 MFM 40Mb 28ms.

Shamrock - Camarillo (CA) : \$109 pour :

Kit pour AT Floppy 3½" 1.44Mb & Driver.

Jdr Microdevices - San-José (CA) : \$119.95 pour :

DRam Simm 421000A9B-80 1Mb 80ns.

Jameco - Belmont (CA) : \$249 pour :

Carte Quardram JtFax 4800bd.

Jade - Hawthorne (CA) : \$1098 pour :

HP LaserJet IIP.

47st Photo - New-York (NY) : \$299 pour :

Ati VGA Wonder w/mouse Vram 256Kb.

SoftLine - Brooklyn (NY) : \$229 pour :

MicroSoft Word 5.00 anglais.

Telemart - Phoenix (AZ) : \$119 pour :

MicroSoft Multiplan 4.01 anglais.

Cmo - Williamsport (PA) : \$469 pour :

Aldus PageMaker 3 anglais.

Pc Connection - Marlow (NH) : \$79 pour :

Cps PcTools DeLuxe 5.5.

Programmer's Paradise - Shrewsbury (NJ) : \$1299 pour :

Unix Interactive Systems 386/ix multiuser (complet).

La librairie est chère et introuvable ? que nenni, commandons chez Dalton B./SoftWare Etc- 396 6th Av.- 10011 New-York- où Jean-Daniel parle français.

And so on ...

## LAST2Y.CMD

- 0) Ed N. User peut s'abonner aux monstres périodiques que sont Pc-Magazine, Byte ou Pc-World, ce sera une saine lecture mais le plus efficace est l'abonnement à Computer Shopper, inconnu sous notre longitude, "the computer Magazine for direct buyers" - Po box 51020- Boulder-CO 80321-1020- pour la modique somme de \$52 par an. 650 pages au format B4 à décortiquer tous les mois. Le problème est de trier. Il n'y a que très peu de margoulins dans

cette distribution et plus la pub est longue, donc chère, plus la société a les reins solides.

- 1) Ed N. User ou son/sa collègue préféré(e) d'anglais, avec ou sans Harrap's American Business Writing Handbook, écrit au distributeur choisi pour lui demander la documentation. Ne pas oublier la bi-tension/fréquence 110V/60Hz-220V/50Hz, les prix et les termes de la vente, les conditions d'envoi, les modalités de paiement par carte bancaire et l'étendue des garanties. Ne pas avoir honte de dire qu'on est "educational", cela ne pénalise pas, au contraire.
- 2) Ed N. User a reçu une luxueuse plaquette et une lettre personnelle qui lui laisse à penser qu'il est LE client qu'enfin ils attendaient (c'est fait pour ...). Ed N. User fait son choix. Toutes les nuits il se récite la pricelist, il devient alors le champion de la multiplication par 6 ou par 1,25.
- 3) Ed N. User (ou son/sa collègue ...) écrit à nouveau pour demander une facture pro-format en spécifiant bien les items et le mode de paiement.
- 4) Ed N. User a reçu sa pro-format. Fou de joie à la vue de l'économie réalisée, il envoie son bon de commande qui reprend les termes de la pro-format. Il autorise à "charger" sa carte bancaire pour le montant total en donnant simplement son n° de carte, sa date d'expiration et éventuellement le nom de la banque qui la gère. Les lois fédérales sont tellement dissuasives que l'on peut avoir confiance.

Variante plus rapide du script :

- 3) Ed N. User effectue et règle sa commande en moins d'une heure par Fax. Dans un bureau de poste c'est difficile. Une carte JtFax ne coûte que \$250 ...

Variante encore plus rapide du script :

- 3) Ed N. User téléphone sa commande en une seule fois, en demandant des rabais et en louant son interlocuteur pour son professionnalisme (ça peut aider). A noter qu'à l'heure où San-Francisco travaille, la France dort et le téléphone est moins cher. Il faut savoir qu'en Californie, au Texas en Arizona ou a New-York, il y a toujours un vendeur qui parle espagnol. En Floride ou en Louisiane le français est très courant dans le commerce.

Variante européenne du script :

- 0) Écrire à LogicSoft Europe- PO box 9460- 1006 AL Amsterdam-Holland- (la maison mère est à NY) pour qu'il envoie son catalogue sur lequel tout y est. C'est un peu plus cher qu'aux USA (en moyenne 25 %), mais il n'y aura que la TVA à 18,6 % sans droits de douane (CEE oblige). Le port vers la France est à 2 %.
- 1) Suivre les indications du catalogue (en anglais), mais il y a souvent au bout du fil un technicien ou une hôtesse qui parle français et téléphoner à Amsterdam ne revient pas trop cher.

## **USER.END**

La maintenance par "hot line" fonctionne très bien. Les techniciens sont fiables et compétents. La pièce détachée est toujours disponible en stock et n'est tributaire que des délais postaux. Par exemple, on consent le prolongement de la garantie initiale pour \$300 par an sur un 386-33 !

Tout cela peut être glissé dans l'oreille du "petit copain qui a une boutique d'informatique et qui fait ...", cela l'aidera peut être dans son commerce, donc dans le vôtre. En général son fournisseur national ne pourra jamais lui consentir les prix de la VPC américaine.

Good luck in saving prices ...

J. Audrain