

PHILIPS RADIO CONVENTION

Fondée le 13-10-35 aux Pavillons PHILIPS
à l'Exposition Internationale de Bruxelles



UN POINT D'HISTOIRE.

Il y aura bientôt 3 ans qu'au cours d'une réunion de la « Grande Famille Philips », aux Pavillons Philips de l'Exposition Internationale de Bruxelles, PHILIPS RADIO CONVENTION a été mise en vigueur.

C'est la PHILIPS RADIO CONVENTION qui, depuis lors, régit nos relations commerciales. A défaut d'une réglementation générale du marché qui s'est avérée jusqu'ici, hélas ! pratiquement irréalisable, PHILIPS RADIO CONVENTION apportait à notre clientèle la certitude que PHILIPS réserverait la revente de ses produits exclusivement aux revendeurs installés et inscrits au registre du commerce.

PHILIPS déclarait en même temps qu'il cherchait un élargissement de ses ventes, non pas dans la multiplication du nombre de ses clients, mais au contraire, dans l'élargissement des ventes de chacun d'eux.

Le résultat de cette politique peut aujourd'hui être aisément constaté ; en effet, depuis lors notre chiffre d'affaires total a continué à se développer et nous pouvons déclarer que, grâce aux engagements pris par Philips dans Radio-Convention, nos fidèles clients et D. O. ont pu, au cours de ces 3 dernières années et particulièrement pendant la dernière saison — qui a été plus difficile — atteindre des résultats qui font envie à leurs concurrents.

UNE PHILIPS RADIO CONVENTION RENFORCEE, AVEC UNE PRIME DE FIDELITE

L'expérience de 3 années nous ayant démontré que la politique suivie était la bonne, puisqu'elle avait pu assurer la satisfaction commune du fabricant et de ses clients, nous avons voulu, au seuil de la nouvelle saison 1938/39, chercher les moyens de renforcer encore l'action de PHILIPS RADIO CONVENTION, particulièrement sur deux questions :

- 1) Réaction contre les manifestations de bradage ;
- 2) L'assurance aux particuliers d'un bon « service » par le revendeur.

A cet effet, nous avons décidé d'instaurer, à partir du 1^{er} août 1938 jusqu'au 31 juillet 1939, une prime extraordinaire de « fidélité à Radio-Convention », qui sera réglée par Philips pour tout appareil récepteur série 39 dont la déclaration d'achat, signée du revendeur et du particulier, nous aura été transmise endéans les 48 heures de la vente, pour autant que le revendeur ait vendu au prix du tarif et assuré au particulier le « service » auquel ce dernier a droit.

Pour avoir droit à cette prime, le revendeur devra avoir signé la PHILIPS RADIO CONVENTION 1939 et nos conditions générales de vente.

Il va de soi que le bénéfice en sera refusé à tout revendeur qui n'aura pas respecté les conditions prévues, soit par une infraction à l'obligation d'afficher et de vendre au prix, soit parce que nous aurons reçu de la part du particulier une réclamation justifiée qui nous aura obligés à faire assurer le dépannage par les soins d'un autre de nos clients ou par nos propres services.

Un contrôle incessant de ce système assurera donc les revendeurs qui ont respecté leurs engagements, d'une prime qui les récompensera de leur fidélité à nos principes et à notre marque, et nous permettra de la retirer aux revendeurs qui, ne respectant pas les prix ou n'assurant à leur clientèle aucun service, auront nui à leurs confrères en même temps qu'à la réputation de notre marque.

Nos clients se rendront compte, nous en sommes sûrs, du nouvel effort coûteux que nous nous sommes imposé ainsi pour défendre leurs intérêts, les nôtres et, en même temps, ceux du particulier.

Nous sommes convaincus qu'en revanche ils nous apporteront une collaboration encore plus étroite que jamais et qu'à la fin de la saison nous pourrions nous féliciter mutuellement des fruits nouveaux que nous aurons récoltés de cette façon.

UNE BONNE BASE DE DEPART

Nous sommes convaincus que PHILIPS RADIO CONVENTION, malgré les difficultés auxquelles se heurte une organisation plus générale du marché, pourra servir un jour de base à une réglementation qui assure aux véritables revendeurs une situation morale et matérielle respectable, et c'est pourquoi, au seuil de la nouvelle saison, au moment où nous sommes fiers de mettre, une fois de plus, entre les mains de nos revendeurs un programme techniquement parfait qui les place, grâce à la qualité, à la musicalité, au fini de notre fabrication, au tout premier plan, c'est pourquoi, disons-nous, nous continuons à affirmer notre foi et notre fidélité à la PHILIPS RADIO CONVENTION qui est, et reste, la base saine et raisonnée de nos relations commerciales avec nos fidèles revendeurs.

