

RENAULT

**LE MAGASIN
DE
PIECES DE RECHANGE**



R. S. 107
Novembre 1934

SOCIÉTÉ ANONYME DES USINES

RENAULT

CAPITAL : 120.000.000 DE FRANCS

Reg. Com. N° 189.286 - Tribunal de Commerce de la Seine

LE MAGASIN
DE
PIÈCES DE RECHANGE



R. S. 107
Novembre 1934

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
Chapitre I	
PRINCIPES ESSENTIELS	1
Chapitre II	
CONSEILS RELATIFS A LA TENUE DE VOTRE MAGASIN DE PIÈCES DE RECHANGE	
1° Nécessité d'un Magasin de Pièces de rechange bien approvisionné	3
2° N'ayez dans votre stock que des « pièces d'origine RENAULT »	4
3° Tenue d'un Magasin	8
4° Emplacement et surface d'un magasin	10
5° Importance de votre stock	12
6° Catalogues des pièces de rechange	13
7° Désignation des pièces de rechange, leur numérotage, nu- méros de catalogue et de fabrication	15
8° Identification des pièces de rechange en provenance du M.P.R. de l'Usine	16
9° Equipement du magasin	16
10° Classement des pièces	20
11° Numérotage des casiers	21
12° Fiches de stock. Réapprovisionnement du magasin	23
13° Inventaire du magasin	28
14° Marche à suivre pour créer la comptabilité d'un magasin ...	29
15° Livraison des pièces à la clientèle. Facturation	30
16° Pièces en suspens pour la clientèle	32
17° Livraison des pièces à l'atelier de réparation	33
18° Prix de vente des pièces de rechange	34

19° La vente des pièces de rechange.....	35
20° La vente des accessoires.....	37
21° Les Organes de remplacement.....	39
22° Le contrôle du Chef d'entreprise.....	39

Chapitre III

INSTRUCTIONS CONCERNANT LES RAPPORTS D'UNE AGENCE AVEC LES USINES RENAULT AU SUJET DES PIÈCES DE RECHANGE

23° Conseils pour la rédaction des commandes.....	43
24° Livraisons non conformes.....	44
25° Suspens à l'Usine.....	44
26° Pièces de rechange de véhicules anciens.....	44
27° Commission d'examen. Retour de pièces.....	44
28° Remarques importantes concernant l'application de notre ga- rantie.....	48

Annexes

AVANT-PROPOS

Le succès rencontré auprès de nos Agents par les deux éditions successives de notre brochure : LE MAGASIN DE PIÈCES DE RECHANGE — à l'heure actuelle complètement épuisées — nous a incités à éditer une Troisième Édition que nous vous présentons ici.

Son texte, ses illustrations, bénéficient de l'expérience acquise pendant ces trois dernières années dans la gestion efficace des Magasins de Pièces de Rechange de nos Succursales et de la majorité de nos Agences.

Les méthodes décrites ici et proposées à l'attention de tous nos Agents, anciens et nouveaux sont les dernières en date.

L'application de ces méthodes, dans leur essence et dans leur esprit, permettra d'obtenir :

- Un approvisionnement rapide de la clientèle et des ateliers en pièces d'origine Renault.
- Un rendement élevé du capital que représente le stock.
- Une liaison efficace avec le Magasin de Pièces de Rechange des Usines.

Ce faisant, nos Agents contribueront à l'amélioration de la qualité du « SERVICE RENAULT » offert à l'ensemble de la clientèle, et au succès de leurs Entreprises individuelles.

RENAULT-SERVICE
Novembre 1934.

CHAPITRE PREMIER

PRINCIPES ESSENTIELS

Dans une Agence de Vente d'Automobiles, le Magasin de Pièces de Rechange est l'organe qui achète, stocke et vend à la Clientèle, soit directement, soit par l'intermédiaire des Ateliers de l'Agence :

Les Pièces de Rechange,
Les Accessoires,
Les Pneus,
Les Huiles et Graisses,
Les Carburants,
Les Matières Premières.

Pour que l'exploitation de ce Magasin soit profitable, il faut :

— **Être en mesure de fournir la marchandise voulue au moment voulu, afin de maintenir et développer les chiffres d'affaires.**

— **Réaliser en valeur absolue et en pourcentage un bénéfice net, aussi élevé que possible sur ces chiffres d'affaires, tout en immobilisant le capital strictement nécessaire dans la constitution du stock.**

Quels sont les moyens qui permettent de parvenir aux buts ainsi fixés ?

1° L'organisation matérielle du magasin de façon à obtenir un classement judicieux et ordonné du stock ;

2° L'approvisionnement régulier de ce stock, de façon qu'à aucun moment la quantité stockée ou disponible pour la vente ne soit ni au-dessus (stock maximum à ne pas dépasser), ni en dessous des besoins (stock minimum au-dessous duquel on ne doit pas tomber) ;

3° L'assurance de réaliser les ventes prévues par la recherche et l'accroissement des débouchés.

C'est pour la mise en œuvre de ces trois moyens dans leurs détails d'application que cette brochure a été éditée.

Il sera cependant nécessaire de veiller non seulement à l'exacte **mise en œuvre** de ces détails, mais aussi à leur **constante utilisation**.

Trop souvent, les meubles à cases, le fichier, la documentation, existent, mais les uns et les autres n'ont été achetés et réunis dans un local qualifié Magasin, qu'afin de sembler satisfaire aux desiderata formulés en toute connaissance de cause par nos Représentants ou nos Envoyés.

Aucun des principes essentiels, à partir desquels nous avons élaboré dans ses détails l'application de nos méthodes et moyens, n'ont été ni retenus, ni compris.

Il faut sans doute pourvoir aux moyens, mais aussi appliquer les méthodes qui découlent de leur emploi.

De façon toute spéciale, il ne suffit pas d'établir les ventes mensuelles de chaque sorte de pièces, mais il faut encore utiliser ce renseignement à la détermination d'une moyenne qui fixera pour le mois à suivre les deux limites basse et haute entre lesquelles les quantités en stock devront osciller. C'est le seul moyen d'une part de satisfaire le client « à vue », la pièce demandée étant disponible, et d'éviter d'autre part les approvisionnements inutiles qui surchargent douloureusement la trésorerie.

Quelles que soient les dépenses faites pour l'organisation matérielle de votre Agence, elles ne serviront à rien si l'esprit et la volonté de réussir n'animent pas les hommes chargés de faire vivre cette organisation.

Qu'ils aient la foi, qu'ils soient enthousiastes, qu'ils s'appliquent : ils vaincraient ; sinon c'est le désordre, les fuites, les manques à gagner, toutes choses que nous ne souhaitons pas voir arriver chez aucun de nos Agents.



CHAPITRE II

CONSEILS RELATIFS
A LA TENUE DE VOTRE MAGASIN
DE PIÈCES DE RECHANGE

1° NÉCESSITÉ D'UN MAGASIN DE
PIÈCES DE RECHANGE BIEN
APPROVISIONNÉ.

La fourniture des pièces de rechange aux clients de notre marque, la tenue du magasin spécialement affecté à ces pièces, la suite des commandes passées au Magasin de Pièces de Rechange (M.P.R.) de nos Usines, nécessitent une attention toute spéciale, non seulement de la part des Magasiniers, mais surtout des Directeurs de nos Agences.

Avoir un stock convenable, c'est « servir » nos clients ; c'est aussi gagner de l'argent.

En effet, la vente des pièces de rechange n'est nullement une question accessoire. Outre qu'elle assure à l'Agent qui dispose d'un stock suffisant en qualité et en variété, un bénéfice très appréciable par rapport au capital engagé, la fourniture rapide des pièces

de rechange donne satisfaction à la clientèle parce qu'elle réduit au minimum le temps d'indisponibilité des voitures.

Un Magasin de pièces de rechange bien assorti permet également d'effectuer rapidement les réparations nécessitant des changements d'organes, et par conséquent d'éviter l'embouteillage de votre atelier par des voitures pour lesquelles des pièces sont attendues.

Il en résulte pour vous économie de place, par suite économie d'argent, car dans un atelier encombré, la maintenance des voitures est souvent difficile et nécessite l'emploi d'une main-d'œuvre onéreuse sans contre-partie de recette.

Certes, un Agent ne peut pas disposer de toutes les pièces sans exception, mais il convient au moins qu'il possède un approvisionnement convenable de **toutes celles que l'expérience a montré comme étant le plus fréquemment nécessaires.**

2° N'AYEZ DANS VOTRE STOCK QUE DES « PIÈCES D'ORIGINE RENAULT ».

On trouve dans le commerce des imitations de nos pièces de rechange qui, si elles en reproduisent la forme extérieure, ne sont pas exécutées avec les mêmes matériaux ni la même précision d'usinage que les nôtres.

Or, seules les pièces d'origine RENAULT, c'est-à-dire fabriquées dans nos ateliers, avec les mêmes matériaux, sur les mêmes machines, subissant les mêmes traitements thermiques et les mêmes contrôles que les pièces constituant nos véhicules eux-mêmes, offrent toute garantie de sécurité pour la réparation correcte de nos véhicules.

a) L'emploi de pièces de rechange non d'origine offre de graves dangers.

Nous ne saurions trop vous mettre en garde contre leur utilisation, dans l'intérêt de votre réputation comme dans l'intérêt de notre Marque, car on pourrait nous imputer à tort des ruptures et des accidents occasionnés par des pièces non d'origine.

LA SÉCURITÉ DE VOS CLIENTS EXIGE DONC L'EMPLOI DE PIÈCES DE RECHANGE DE NOTRE FABRICATION.

Nous avons eu trop souvent l'occasion de constater que des ruptures d'organes ayant occasionné un accident grave avaient pour cause l'emploi de pièces d'imitation, dont les dimensions et surtout la qualité du métal

n'étaient pas celles prévues par notre Bureau d'Études.

A titre d'exemple, des analyses faites récemment par nos laboratoires, sur des pièces d'imitation achetées dans le commerce, ont révélé les défauts suivants :

— **Bagues de fusée d'essieux pour divers modèles de voiture :** Bronze de qualité insuffisante. Il doit en résulter tôt ou tard, soit un jeu excessif, soit un grippage pouvant entraîner la rupture de la direction et un accident grave.

— **Arbre de roue :** Résistance insuffisante du métal pouvant entraîner la rupture de l'arbre et peut-être la perte d'une roue arrière.

— **Bagues de pied de bielle :** Métal de qualité insuffisante devant entraîner une usure prématurée et un jeu excessif, risquant de causer la rupture d'une bielle et du carter.

b) **La mise en place des pièces d'origine RENAULT ne nécessite pas d'ajustage préalable,** car elles sont en tous points identiques à celles utilisées pour le montage des véhicules neufs d'où :

Pour le réparateur :

— Diminution des frais de main-d'œuvre.

— Réduction de l'immobilisation du véhicule dans l'atelier de réparation.

— Possibilité avec un même personnel et un même atelier, d'accroître le chiffre d'affaires en réduisant les frais généraux, donc d'accroître les bénéfices.

Pour le client :

— Réduction du montant de la facture.

— Immobilisation moins longue du véhicule.

— Meilleure qualité de la réparation.

Votre intérêt vous commande donc de n'employer que des pièces d'origine RENAULT, puisqu'elles assurent aux clients, comme à vous-même **le maximum de sécurité, le maximum de profit** et vous permettent de maintenir **vosre réputation de bon réparateur.**

c) Comment reconnaître les pièces de rechange d'origine RENAULT.

La plupart de nos pièces d'origine sont, comme vous le savez, poinçonnées d'un losange contenant les lettres L. R. enlacées (sur des pièces plus anciennes les lettres L. et R. sont entourées d'un cercle).

Toutes les pièces qui par leur nature ou leur forme, ne peuvent être poinçonnées sont munies désormais d'une bande ou d'un plomb de garantie à notre marque.

d) Vos engagements vis-à-vis de l'Usine au sujet des pièces de rechange d'origine.

Vous avez d'ailleurs, par votre contrat d'Agent, pris, en ce qui concerne les pièces de rechange, un double engagement :

D'une part, celui de n'utiliser pour vos réparations et ne mettre en vente que

des pièces de rechange fabriquées ou fournies par nous ; d'autre part, mentionner sur vos factures « **Pièces de Rechange Renault, garanties d'origine** ».

Vous savez qu'en retour, la bonne exécution de ces prescriptions concourt à vous attribuer diverses remises supplémentaires sur la vente des voitures.

Votre contrat précise enfin que sa résiliation serait entraînée par toute infraction à l'engagement rappelé plus haut.

Comme vous le savez, nous avons chargé nos Inspecteurs d'examiner, chez tous nos Agents, la composition de leur stock de pièces de rechange, particulièrement au point de vue de l'origine des pièces.

Les engagements pris par nos Agents tendent à la protection des intérêts et à la sécurité de la clientèle, à la sauvegarde de votre réputation et de la nôtre, que nous ne voulons pas voir entachée par des accidents dus à ces ruptures d'organes provoquées par l'emploi de pièces d'imitation.

e) La clientèle avertie exige des pièces de rechange d'origine RENAULT.

Le client ne soupçonnant pas, en général, les risques qu'il court par l'emploi de pièces d'imitation, nous avons résolu de le mettre en garde contre les dangers auxquels il s'expose.

A cet effet nous adressons depuis Novembre 1930, à tout acheteur d'un véhicule de notre marque, un avis lui recommandant de n'utiliser que des Pièces de Rechange garanties d'origine des Usines RENAULT, et d'exiger sur ses factures de réparations ou de pièces de rechange la mention « Pièces



FIG. 1. REPRODUCTION DU TAMPON EN CAOUTCHOUC MIS EN VENTE A NOTRE MAGASIN.

de rechange RENAULT, garanties d'origine ».

Nous vous avons, en outre, envoyé des pancartes d'intérieur que nous vous demandons d'exposer en bonne place, et dont le texte incitera vos clients à exiger des pièces d'origine.

Dans le courant de 1932, nous avons envoyé à tous les possesseurs de véhicules Renault un dépliant n° 802 intitulé « Pour votre sécurité », leur recommandant d'exiger pour la réparation de leurs voitures des pièces de rechange d'origine Renault. Nous vous avons d'ailleurs

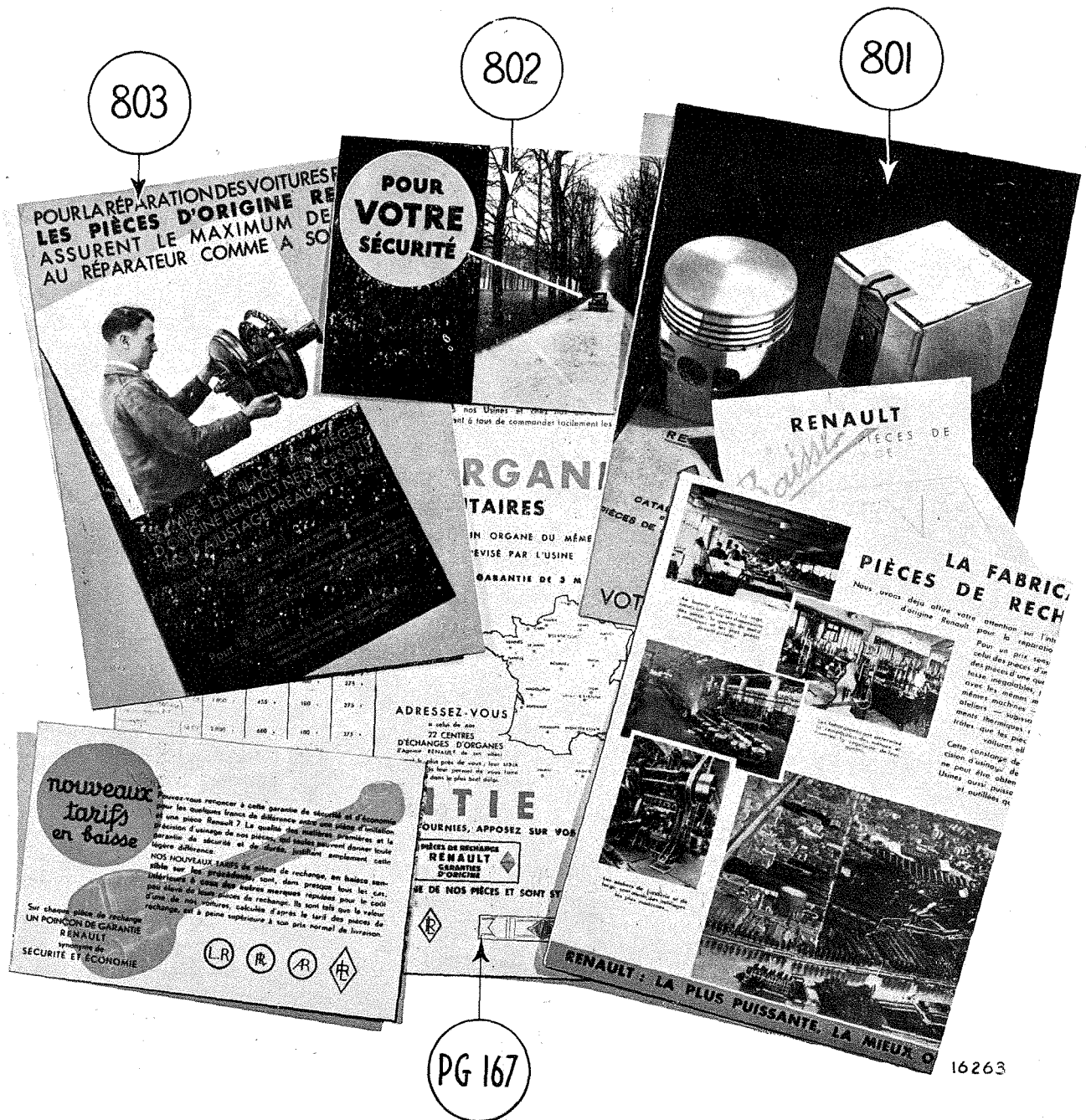


FIG. 2. — DÉPLIANTS ENVOYÉS PAR LES USINES RENAULT.

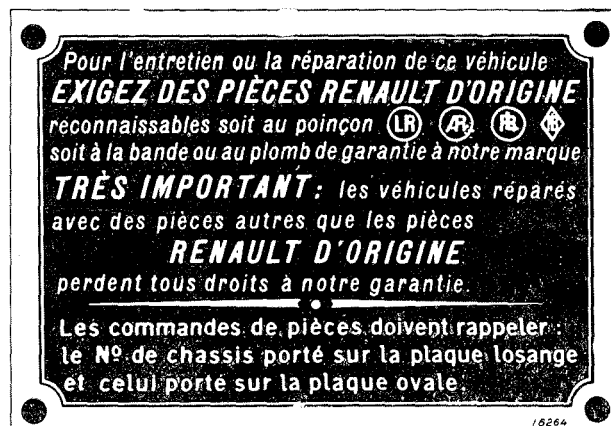
demandé d'afficher ce dépliant recto et verso dans votre vitrine pour lui donner le maximum de publicité.

Nous avons également, à plusieurs reprises, attiré l'attention des garagistes réparateurs, sur l'intérêt qu'il y a pour eux, et pour la clientèle, à n'employer pour la réparation des véhicules RENAULT que des pièces de rechange garanties d'origine.

Les dépliants que nous reproduisons ci-contre : n^{os} 801 de Février 1932, 803 de Mai 1933, PG 167 de Mars 1934 leur ont été adressés en même temps qu'à vous-même.

Enfin tous nos véhicules portent une plaque, attirant spécialement l'attention

de nos clients sur la suppression éventuelle de la garantie pour tout véhicule sur lequel des pièces du constructeur auraient été remplacées par des pièces d'une autre origine.



REPRODUCTION DE LA PLAQUE « PIÈCES RENAULT D'ORIGINE ».

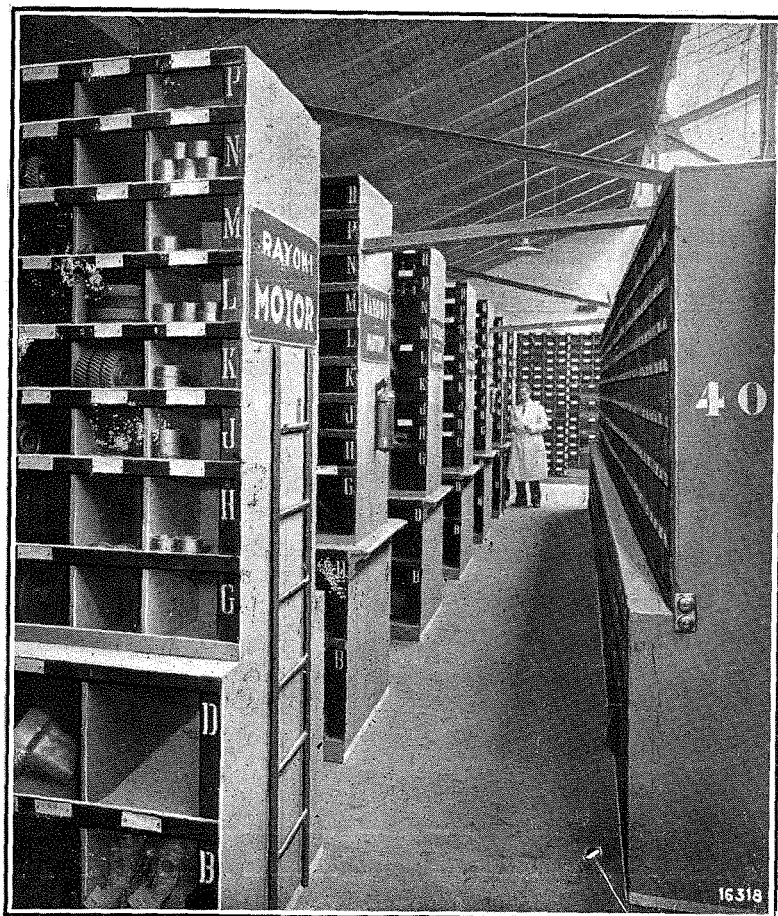


FIG. 3. — VUE D'ENSEMBLE DES MEUBLES A CASES DU M.P.R. DE LA SOC. AN. ESPANOLA DE AUTOMOVILES RENAULT (MADRID).

3° TENUE D'UN MAGASIN.

Vous apportez certainement tous vos soins à la tenue de votre magasin ; nous ne croyons pas inutile, cependant, de revenir sur quelques-unes des directives principales qui vous permettront d'obtenir les meilleurs résultats, et nous vous rappelons d'ailleurs que nous sommes à votre disposition pour tous autres renseignements et documentation qu'il vous serait agréable de recevoir à ce sujet.

La bonne présentation extérieure d'un magasin de pièces de rechange est

indispensable ; elle donne à l'acheteur l'impression que l'on dispose de toutes les facilités voulues pour le servir rapidement ; il importe donc que votre magasin soit toujours parfaitement en ordre et d'une propreté méticuleuse.

Pour faciliter la réalisation de cette première condition, vous veillerez à ce qu'il soit installé à l'abri de l'humidité.

N'oubliez pas enfin, que le bon ordre de votre magasin doit être réel et non extérieur, superficiel : un classement rationnel avec cases étiquetées, vous

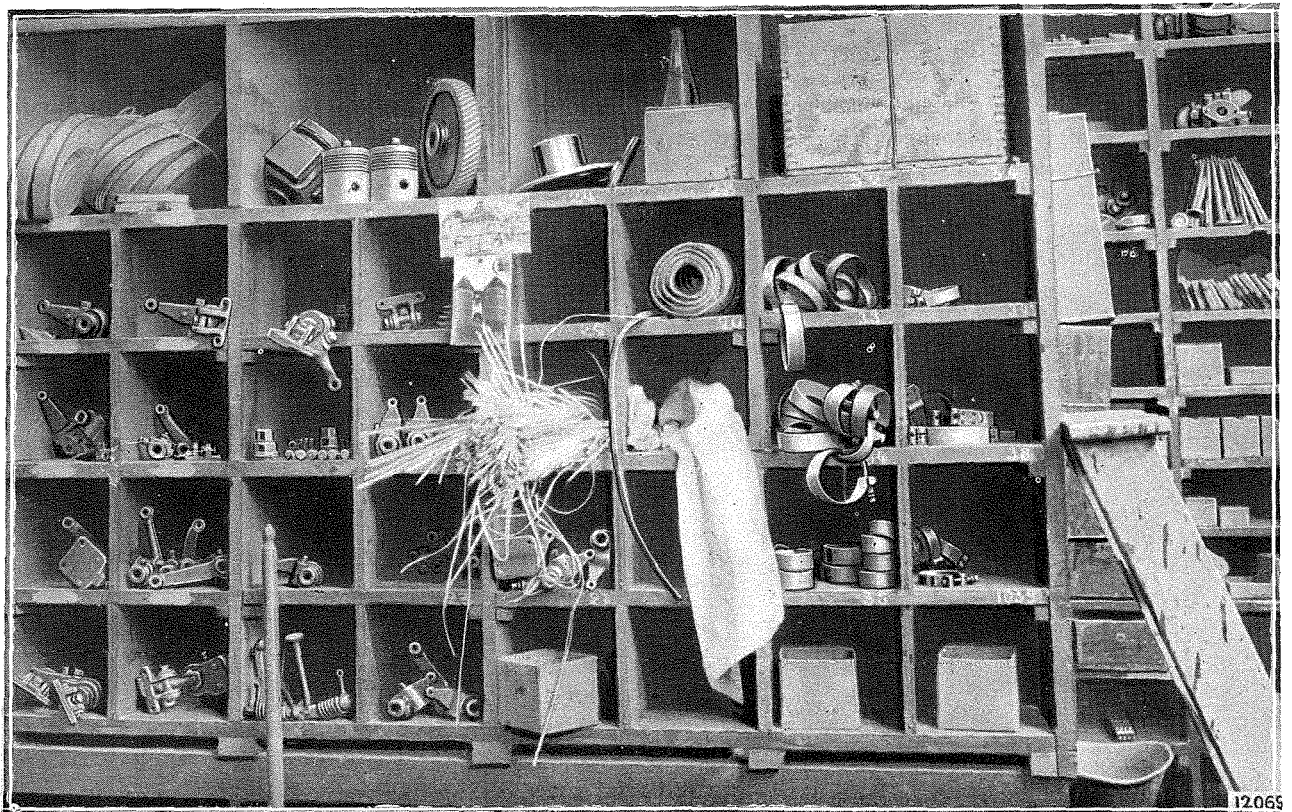


FIG. 4. — MEUBLE A CASES DANS UN MAGASIN MAL TENU.

*Examinez bien cette photographie et comparez-la avec la suivante...
Des deux, quelle disposition préférez-vous ?*

permettra seul d'assurer un service rapide et vous donnera seul la certitude d'économiser la place.

Une consigne permanente de nettoyage et d'entretien journaliers, heb-

domadaires, mensuels fixant la tâche de chacun ; affichée, strictement appliquée, contrôlée dans son application, permettra d'obtenir le résultat cherché : **la propreté.**

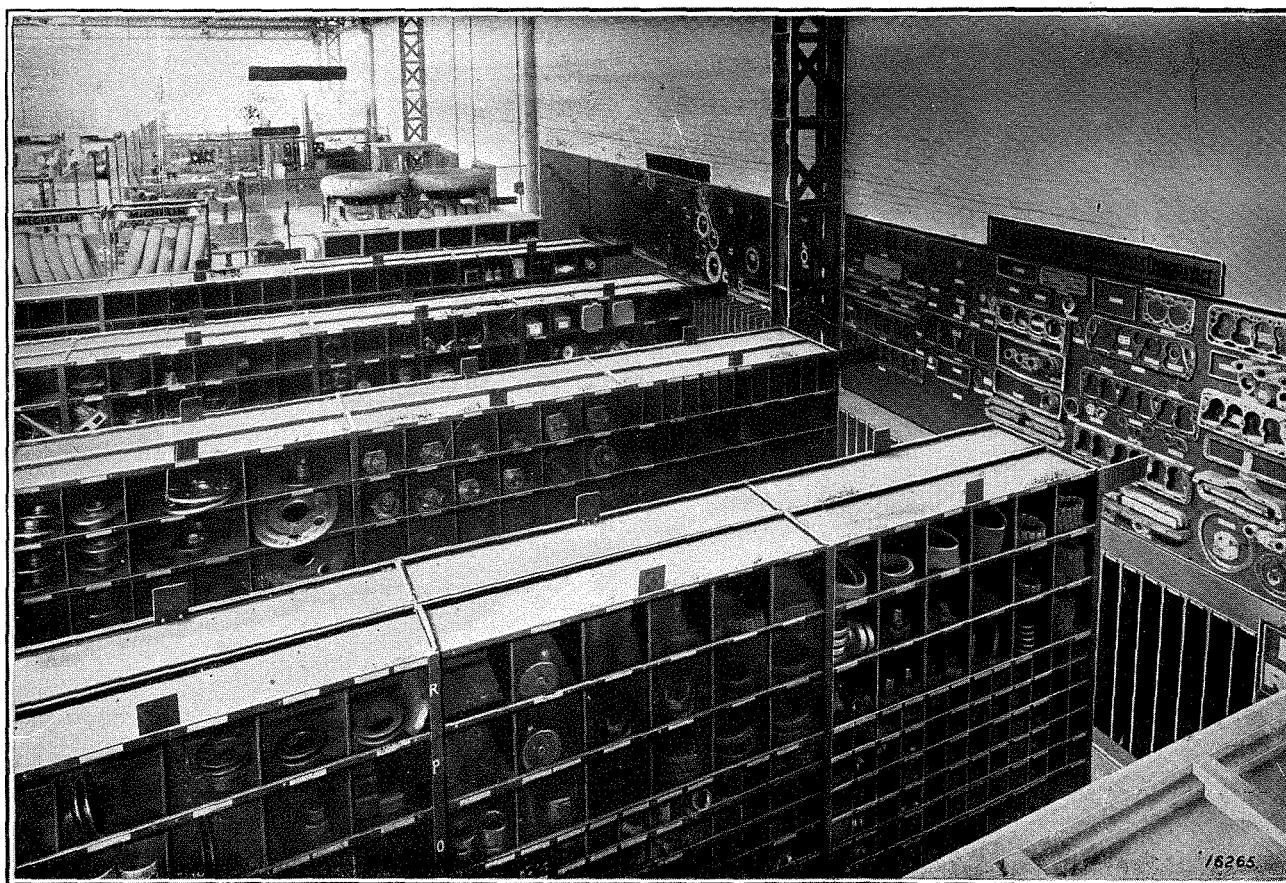


FIG. 5. — VUE D'ENSEMBLE D'UN MAGASIN DE PIÈCES DE RECHANGE.

Voici une vue d'ensemble du M.P.R. de l'Agence Caennaise des Automobiles Renault. A chaque chose sa place ; des meubles à cases largement prévus en nombre, une circulation facile, des panoplies spéciales pour les joints ; la clarté y règne aussi bien dans le classement des pièces que dans l'aménagement.

4° EMBLACEMENT ET SURFACE DU MAGASIN.

Votre magasin de pièces de rechange doit être situé à proximité de l'entrée du public, pour que les clients n'aient pas à aller trop loin dans le garage. Il faut aussi qu'il soit visible de la salle d'exposition, car un magasin de pièces de rechange bien ordonné est une excellente publicité. Il doit être également d'accès facile pour le personnel d'atelier.

Autant que possible, placez-le au rez-de-chaussée, là où le sol est résistant ; si vous êtes obligé de le placer à un étage, veillez bien à ne pas dépasser la résistance du plancher, dont la charge limite

par mètre carré (au moins 500 à 1.000 kilos par mètre carré) indiquée par votre architecte devra être inscrite de façon très apparente sur les murs du magasin.

Si la résistance du plancher est faible, faites des casiers peu élevés, chargez-les peu en les plaçant de préférence le long des murs ou sur les poutres du plancher.

Le magasin doit être absolument clos, seuls le ou les Magasiniers responsables doivent y avoir accès. Les clients commanderont et recevront leurs pièces à un guichet situé près de la caisse. Les ouvriers de l'atelier s'approvisionneront à un autre guichet complètement isolé du précédent.



FIG. 6. — GUICHET CLIENTS DU M.P.R. ET AMÉNAGEMENT GÉNÉRAL DES BUREAUX.

La superficie nécessaire au stockage d'un ensemble de pièces d'origine Renault doit tenir compte du nombre total des véhicules de notre marque circulant dans le territoire régi par le contrat de l'Agent intéressé. La détermination de ce nombre est parfois difficile ; il vaut mieux se baser sur le chiffre annuel du contrat. Le tableau ci-contre a été établi sur cette base.

Il tient compte au surplus de la surface nécessaire au stockage des accessoires, pneumatiques, huiles et graisses et permet une extension future de l'ordre de 30 à 40 %.

Le magasin doit être éclairé et non

pas un réduit sombre : on évite ainsi bien des erreurs.

Nombre de véhicules figurant au contrat (ue jed)	Surface (mq)		
	Pièces de rechange	Accessoires	Total
25	10	6	16
50	20	10	30
100	35	20	55
200	60	30	90
300	75	45	120
400	90	60	150
500	110	70	180



FIG. 7. — GUICHET DE DISTRIBUTION A L'ATELIER.

a) Eclairage de jour.

Autant que possible, orienter les couloirs séparant les rangées de meubles perpendiculairement à la façade d'où vient le jour.

b) Eclairage de nuit.

Placer une ou plusieurs lampes dans l'axe de chaque couloir, entre les meubles, chaque rangée de lampes étant commandée par un interrupteur distinct, afin de limiter les dépenses d'éclairage.

Pour de plus amples détails, voir l'article intitulé « L'Eclairage de votre Installation » (Bulletin Commercial, n° 34 du mois d'Avril 1931).

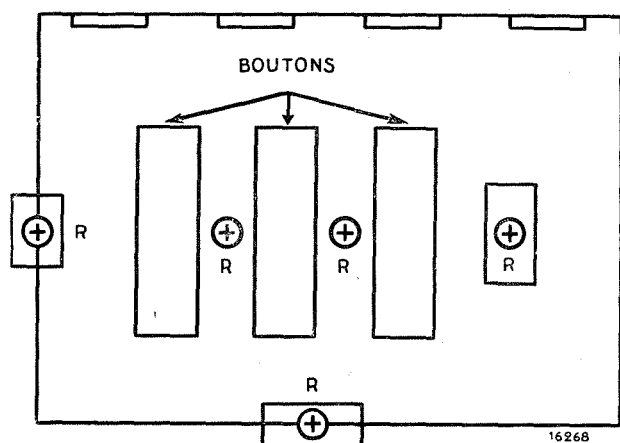


FIG. 8. — ÉCLAIRAGE DU M.P.R.

5° IMPORTANCE DE VOTRE STOCK.

Votre stock de pièces de rechange doit être suffisant pour permettre de satisfaire immédiatement la plupart des demandes, toutefois s'il est disproportionné par rapport aux ventes de chaque pièce, il immobilisera trop de capitaux tant par sa valeur même que par la place qu'il occupe.

L'expérience a démontré que l'on obtient un rendement très satisfaisant du capital représenté par un stock de pièces de rechange, lorsque le chiffre d'affaires total de l'exercice est égal à trois ou quatre fois la valeur moyenne du stock. Ce rapport doit constamment être présent à la mémoire et l'on doit s'efforcer d'y parvenir.

Par contrat, vous vous êtes engagé à disposer en permanence de l'un des **stocks-types** A, B, C, D ou K, suivant l'importance de l'Agence. Ces stocks-types ne représentent qu'un **minimum** à avoir toujours en magasin et correspondent aux modèles de voitures les plus courants.

En fait, comme la répartition des types de véhicules en service dans les diverses régions n'est pas partout la même, la composition du stock doit résulter surtout des quantités vendues. En outre sa valeur d'achat doit être sensiblement celle correspondant à un chiffre moyen de 400 francs par véhicule figurant au contrat ; ainsi à un contrat de 100 véhicules doit correspondre un stock de 40.000 francs. Ce montant, par ailleurs, correspond au rapport indiqué ci-dessus et est justifié par l'expérience : il permet un chiffre d'affaires annuel de 160.000 francs, aisément réalisable.

En principe, ayez toujours en Magasin une quantité de chaque pièce égale au moins à deux mois de vente, pour celles de vente courante ; pour celles de vente moins fréquente, ayez-en toujours une en Magasin, si la vente dépasse trois par an.

Bien entendu, ces quantités dépendent du temps qui s'écoule entre l'établissement de votre commande et la réception des pièces ou durée de réapprovisionnement. Elles sont en général suffisantes pour une Agence située en France où cette durée est de quelques semaines au maximum, mais elles doivent être augmentées proportionnellement pour l'étranger.

La **fiche de stock** décrite ci-après (à la page 23) permet de suivre pour chaque pièce la **vente moyenne mensuelle** pendant les six derniers mois. On en déduit le **stock minimum** à avoir en casier, ainsi que le **stock moyen** qui détermine le moment où il y a lieu de lancer une commande de réapprovisionnement, et l'importance de cette commande.

De cette façon, le stock est toujours suffisant sans entraîner des immobilisations trop considérables, et se maintient à une valeur telle qu'il permet d'obtenir un rendement global de l'ordre de celui indiqué ci-dessus.

De plus, le ravitaillement du magasin effectué en temps voulu diminue les frais de correspondance et de transport, car les expéditions sont faites en petite vitesse, ce qui augmente d'autant les bénéfices.

6° CATALOGUES DE PIÈCES DE RECHANGE.

a) Catalogues particuliers.

Pour chaque modèle de voiture les Usines ont fait paraître un catalogue de pièces de rechange. Il est indispensable

que vous possédiez, au complet, cette collection de catalogues.

Les Usines vous envoient un exemplaire de chaque catalogue dès qu'il vient de paraître et la liste récapitulative des catalogues parus et envoyés chaque mois suivant au chapitre « Bibliographie » de notre Bulletin Commercial.

Vérifiez donc mensuellement que tous les documents annoncés vous sont bien parvenus.

b) Catalogues généraux.

Indépendamment du catalogue particulier à chaque véhicule, les Usines ont établi des catalogues généraux relatifs aux modèles successifs d'un même type de véhicule :

Les voitures 6 CV ;

Les voitures 8 CV, 6 cylindres ;

Les voitures de tourisme 10 CV, 4 cylindres ;

Les camionnettes 10 CV ;

Les camionnettes 15 CV, etc..., etc.

Dans ces catalogues, les pièces étant désignées par leur numéro de fabrication, si une pièce porte le même numéro de fabrication dans plusieurs modèles successifs cela veut dire que la pièce n'a pas changé. Si, au contraire, le numéro de fabrication est différent, c'est que la pièce a été modifiée.

De plus, la colonne « Observations » indique les cotes ou caractéristiques permettant de différencier entre elles deux pièces similaires; un magasinier peut donc les distinguer entre elles et commander ou fournir exactement la pièce désirée.

Ces catalogues particuliers et ces catalogues généraux comportent chacun un **tarif** correspondant. Ces tarifs sont mis à jour périodiquement par des rectificatifs.

Enfin, les Usines ont publié en Mai 1934 un catalogue (Réf. P. R. 218), avec son tarif, relatif aux **2.500 pièces** de rechange d'usage le plus fréquent. Ce catalogue a été adressé non seulement aux Concessionnaires, Agents et Stockistes de la marque, mais encore aux 5.000 principaux garagistes de France, afin de diffuser au maximum l'emploi des pièces d'origine RENAULT.

Ces catalogues et les tarifs correspondants doivent être classés soigneusement; le croquis d'un classeur figure ci-dessous.

CASIERS A DOCUMENTS

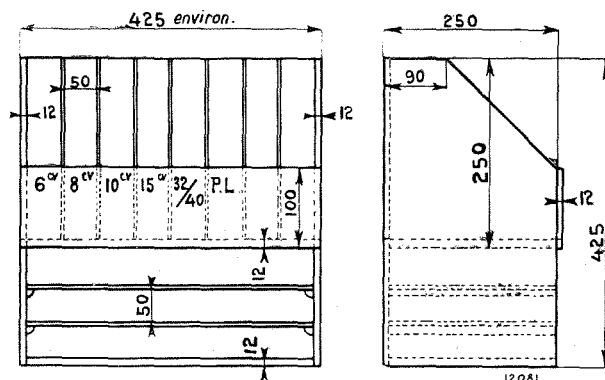


FIG. 9. — SCHEMA D'UN MEUBLE A DOCUMENTS.



FIG. 10. — LE BUREAU DU CHEF MAGASINIER
Noter la disposition des casiers à documents.

7^e DÉSIGNATION DES PIÈCES DE RECHANGE. LEUR NUMÉROTAGE, NUMÉROS DE CATALOGUE ET DE FABRICATION.

Les catalogues de pièces de rechange des divers modèles de voitures jusqu'à 1930 inclusivement affectaient à chaque pièce une désignation et un numéro dit **numéro de catalogue**. Ce numéro était une confirmation de la désignation de la pièce et servait de référence dans les tarifs de pièces de rechange. Il ne faut pas le confondre avec le **numéro de fabrication** dont font usage le M.P.R. et les Ateliers de Fabrication de l'Usine et qui caractérise véritablement la pièce elle-même.

Ce numéro de fabrication change toutes les fois que la pièce est modifiée dans un même modèle de voiture, alors que le numéro de catalogue ne changeait pas.

Le numéro de catalogue ne suffit donc pas pour définir exactement la pièce demandée pour un châssis déterminé, il faut en outre indiquer au M.P.R. le **numéro de livraison du châssis** correspondant, ce qui lui permet de retrouver le numéro de fabrication de la pièce. Ce numéro de châssis est d'importance capitale, car il est pour le M.P.R. le point de départ des recherches permettant de déterminer le numéro de fabrication de la pièce demandée. On le trouve sur la **plaque losange** fixée au tablier de la voiture et il est reporté sur la **carte grise**. Il est également utile d'indiquer le numéro de **plaque ovale**, c'est-à-dire de **fabrication du châssis** que l'on trouve sur la traverse avant du châssis, soit à droite, soit à gauche du moteur.

C'est à ce numéro de fabrication que se réfèrent, en général, les points de départ indiqués par les catalogues généraux.

A partir des modèles 1931, les catalogues et tarifs portent uniquement le numéro de fabrication. Il est néanmoins indispensable d'indiquer le numéro de châssis toutes les fois que la pièce est destinée à un châssis déterminé. Ces numéros de fabrication sont précédés (dans un catalogue particulier à un modèle de voiture) de la lettre X, dont l'explication est donnée par l'avis important imprimé, soit sur un feuillet rouge collé dans le texte et en tête de chaque catalogue, soit à la première page du catalogue et reproduit ci-dessous.



AVIS IMPORTANT concernant le numérotage des pièces

Les numéros des pièces figurant dans le présent catalogue sont des numéros de fabrication et sont précédés de la lettre X. Exemple : X.720.623.

Cette lettre X est spéciale à la première édition d'un catalogue et a pour but de rappeler au client qui commande une pièce d'après ce catalogue, sous le numéro précédé de la lettre X, qu'il doit en même temps mentionner le type et le numéro de châssis correspondant (plaque losange de la planche tablier, sous le capot, du côté droit).

De son côté, le Magasin de Pièces de Rechange, voyant un numéro de pièce précédé de X, fera les vérifications nécessaires et, au cas où ce châssis serait d'une série légèrement différente de celle prévue lors de l'établissement du catalogue, il pourra, à coup sûr, fournir la pièce convenable, en corrigeant, s'il y a lieu, le numéro de pièce.

Par contre, toute pièce demandée par son numéro de fabrication non précédé de la lettre X, sera fournie conforme à ce numéro.

*Le signe * indique une pièce nouvelle dans le type considéré.*

8° IDENTIFICATION ET CONTROLE DES PIÈCES DE RECHANGE EN PROVENANCE DU M. P. R. DES USINES.

A la réception de nos envois, vous constatez que toutes nos factures portent le **numéro de fabrication de la pièce** débitée, il vous est donc facile de prendre note de ce numéro sur le casier du magasin et sur la fiche de stock de la pièce. Pour plus de sûreté, vous pouvez même conserver dans le casier une pièce type étiquetée avec l'indication du numéro. Cette indication vous sera précieuse pour les commandes ultérieures.

9° ÉQUIPEMENT DU MAGASIN.

Pour le classement des pièces de rechange, les meubles métalliques, propres, robustes, incombustibles sont préférables à ceux en bois, et ne coûtent pas sensiblement plus cher.

A capacité égale de stockage, ils économisent 20 à 25 % de la surface totale occupée par des meubles en bois.

Métalliques ou en bois, ces meubles seront en principe couplés deux par deux, dos à dos, ces groupes étant séparés les uns des autres par un couloir de 80 cm. ; leur hauteur sera de 2 mètres à 2 m. 50, afin de faciliter l'accès aux casiers supérieurs.

La forme du meuble la plus pratique est celle représentée par la fig. n° 11, comportant une tablette de 0 m. 90 de hauteur, grâce à la profondeur moindre des casiers supérieurs. Ces derniers auront 25 cm. de profondeur et 20 cm de

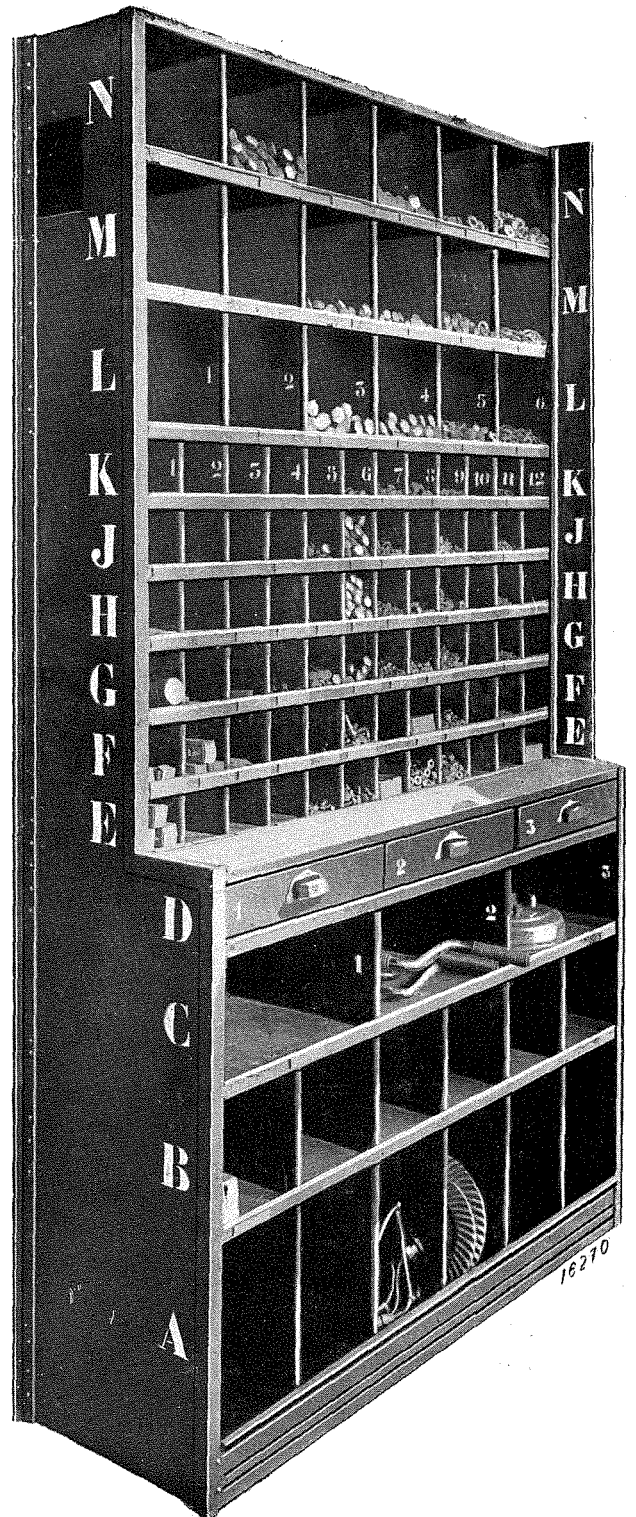


FIG. 11. — MEUBLES A CASES EN MÉTAL, TYPE STANDARD.

hauteur et de largeur, les casiers inférieurs 40 cm. de profondeur, 40 cm. de hauteur et de largeur. On peut ainsi loger les grosses pièces en bas et les petites en haut. Pour les très petites on peut avoir des tiroirs à cases multiples de 10 X 10 cm. environ sous la tablette intermédiaire.

Certaines cases de 40 ou de 20 cm. de côté pourront elles-mêmes être divisées, suivant les besoins, en deux ou en quatre par des cloisons intermédiaires.

L'album d'équipement général publié par les Usines sous la référence I.R. 1534, donne les détails d'exécution d'un meuble en bois à casiers de 1 m. 20 de

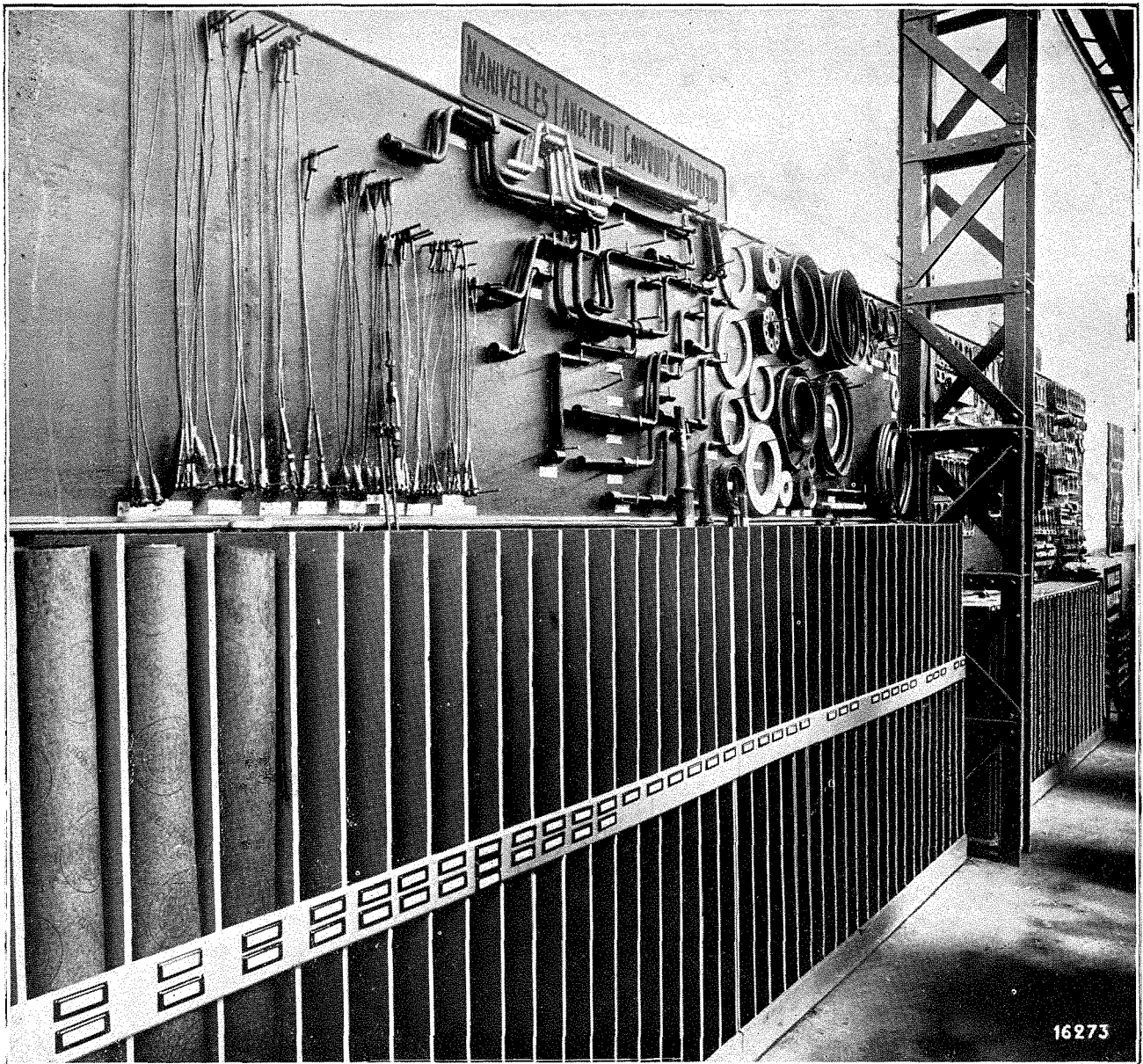


FIG. 12. — PANOPLIES A CABLES DE FREINS, MANIVELLES ET GARNITURES. CASES POUR ARBRES.

largeur sur 2 m. 10 de hauteur, contenant 153 cases.

Un meuble de ce modèle convient à tout stockiste ; trois meubles sont nécessaires pour contenir un stock D, quatre meubles pour un stock C.

Le même album donne également des croquis de meubles spéciaux pour les ailes, les roues, les radiateurs, et des rate-liers pour arbres, ressorts et lames de ressorts, etc.



16317

FIG. 13. — MEUBLES A RESSORTS ET LAMES DE RESSORTS.

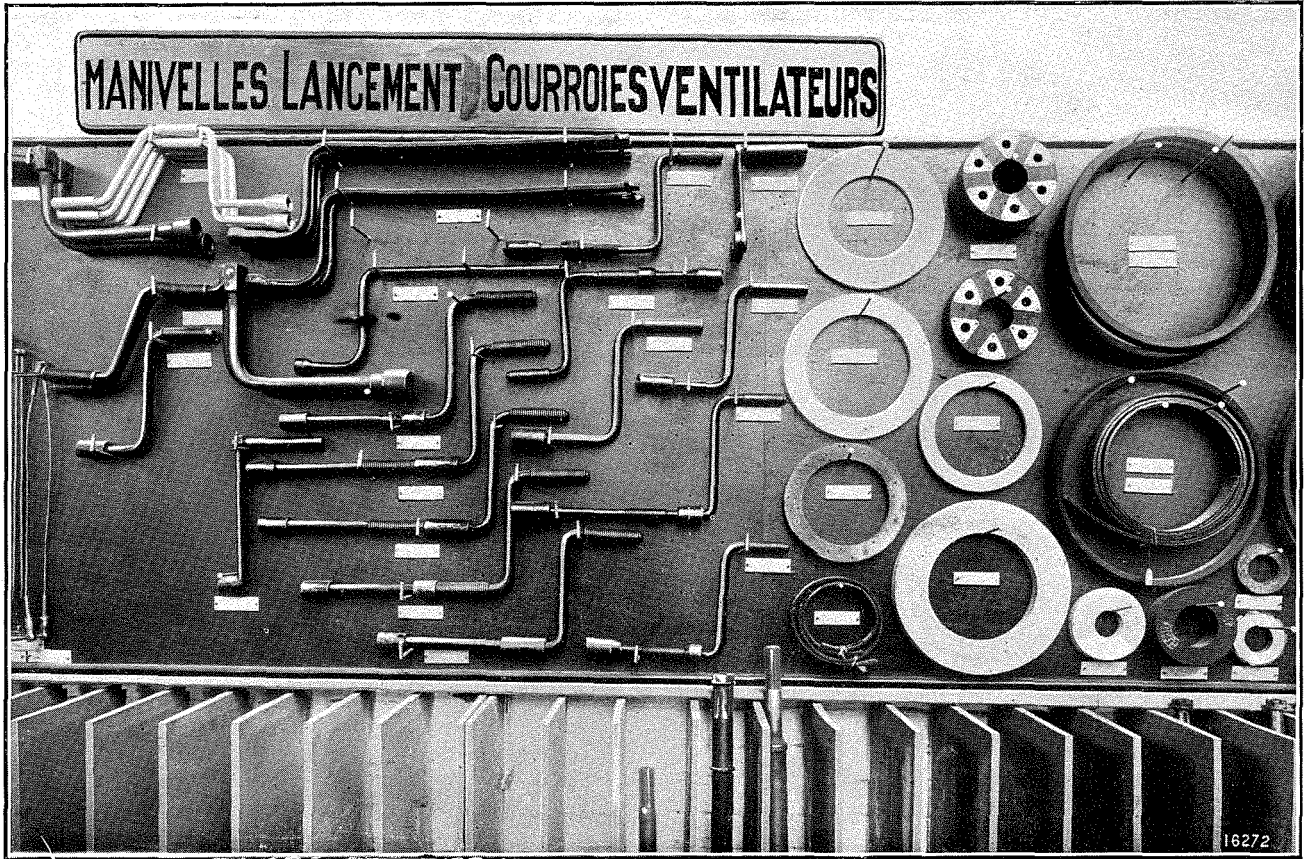


FIG. 14. — PANOPLIES A MANIVELLES DE LANCEMENT ET GARNITURES DIVERSES.

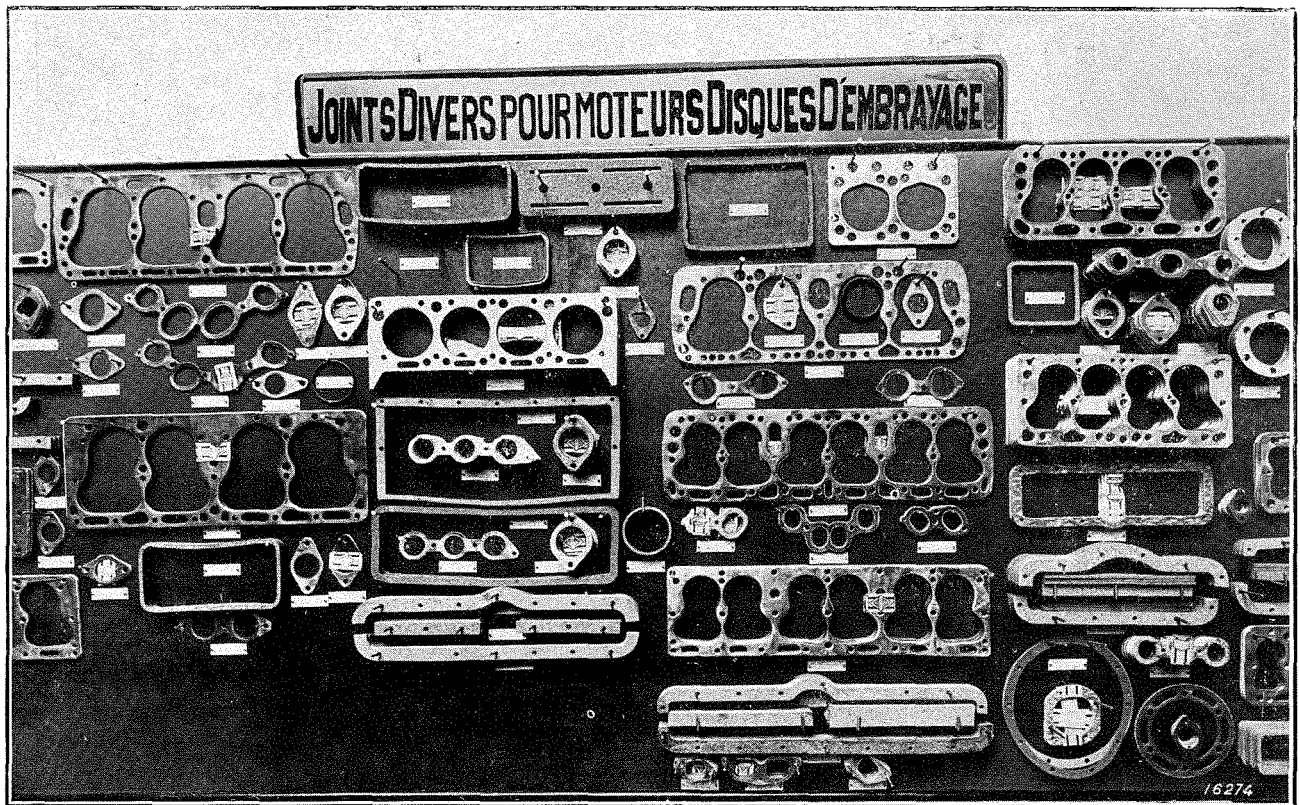


FIG. 15. — PANOPLIE A JOINTS.

10° CLASSEMENT DES PIÈCES.

Les pièces seront classées par organes et par nature de pièces ; par exemple toutes les soupapes dans des casiers voisins, en suivant le plus possible la classification par rayons et secteurs employés au M.P.R. de l'Usine et que vous trouverez détaillée au verso de l'exemplaire bleu de vos bons de commande (bordereau de livraison, voir Annexe III).

Le classement des pièces spéciales ou de grandes dimensions telles que : moteurs, arbres de roue, arbres de transmission, ressorts, ailes, capot, radiateurs, roues, etc..., se fera à l'aide d'un équipement approprié, chevalets ou autres, dans un emplacement dont l'aménagement sera lui aussi étudié pour être clair et très ordonné.

Chaque casier doit porter une étiquette donnant :

1° Le numéro de fabrication de la pièce que l'on trouve soit dans le catalogue, soit à la première livraison sur la facture des Usines (ce numéro y figure dans la première colonne à gauche).

2° Sa désignation ;

3° Le numéro du casier.

N° DE FABRICATION	Casier N°
DÉSIGNATION	

I. R. 1519-36
12077

FIG. 16. — MODÈLE DE L'ÉTIQUETTE A METTRE SUR CHAQUE CASIER.

(Mod. IR 1519-36, fourni par la Papeterie des Usines ; format 2,5 × 8,5 cm).

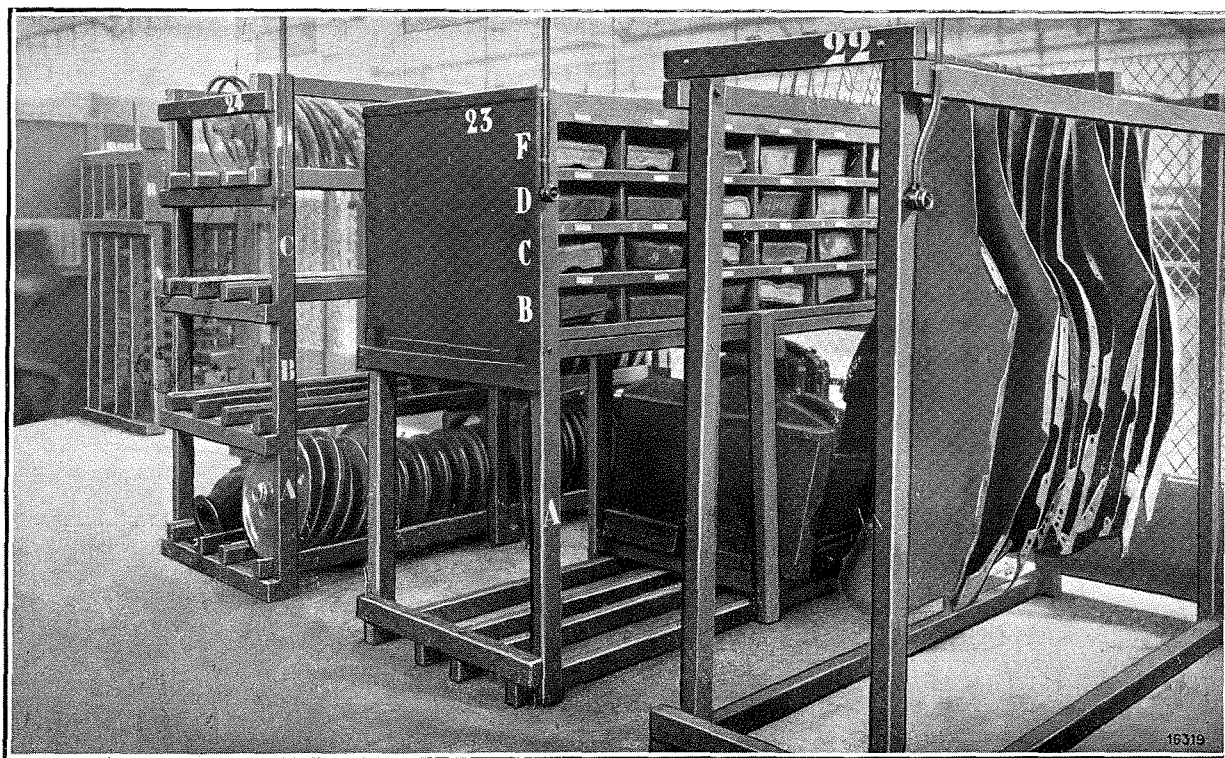


FIG. 17. — MEUBLES SPÉCIAUX POUR AILES, RADIATEURS ET ROUES.

11° NUMÉROTAGE DES CASIERS.

Pour le numérotage des casiers, la méthode suivante est celle qui a donné les meilleurs résultats :

Chacun des meubles est numéroté, par exemple 23-24 (fig. 11 et 18).

Chacune des rangées horizontales de casiers porte une grande lettre en partant par le bas : A, B, C, etc. (ne pas employer I, qui se confond avec J ou l (un).

Chacun des casiers de cette rangée,

A ou B ou C, est numéroté. L'emplacement d'une pièce sera donc rigoureusement défini au magasin par une indication telle que 23-D-4, portée sur la fiche de stock correspondante, dont nous parlons ci-après.

Grâce au numérotage des casiers toute personne peu familiarisée avec le magasin peut trouver rapidement une pièce ; le numéro du casier est en effet reporté sur la fiche de stock de chaque pièce.

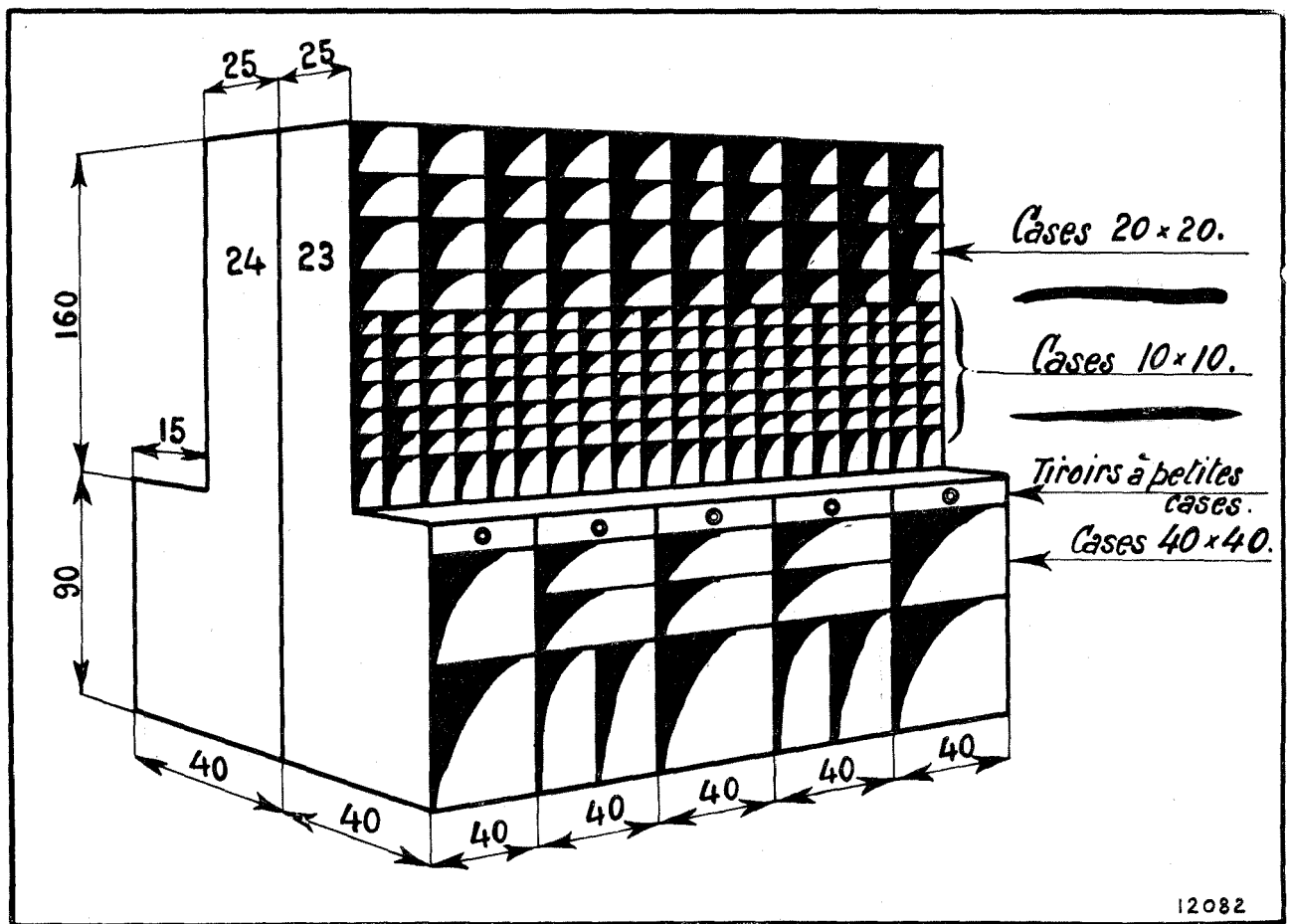


FIG. 18. — SCHEMA D'INSTALLATION D'UN MEUBLE A CASES POUR PIÈCES DE RECHANGE.

En outre, il est indispensable que les meubles ou emplacements de stockage soient connus de tout le personnel. Il n'y a pas de meilleure disposition à prendre que de faire établir un plan à l'échelle de

1 cm. pour 1 m., sur lequel les meubles et emplacements seront reportés ainsi que leur désignation. Ce plan sera monté sur carton et suspendu en bonne place à l'attention de tous.



FIG. 19. — ALLÉE LONGITUDINALE DESSERVANT
LES MEUBLES A CASES DU M.P.R.

*Noter la numérotation des meubles
et leur signalisation.*

du mois, on indique ce total dans la colonne « total mois » et l'on reporte le total mensuel dans la case du mois correspondant. Le total des ventes mensuelles des six derniers mois divisé par six, donne la vente moyenne mensuelle, pendant cette période, nous l'appellerons **Vm**. Ce chiffre sera inscrit au crayon dans la case correspondante.

Comme nous l'avons exposé au paragraphe 5 « Importance de votre stock », c'est cette quantité **Vm** qu'on peut adopter comme **minimum** à toujours avoir en casier.

Dans les deux cases voisines, on note deux chiffres: l'un égal à une fois et demie

la vente moyenne mensuelle, l'autre égal à deux fois et demie cette vente moyenne mensuelle ; ce sont les deux limites entre lesquelles doit osciller le total à la fois en casier et en commande, le plus petit de ces deux nombres, dit « **stock moyen** », est celui qui déclenche une nouvelle commande, le plus grand, dit « **stock maximum** », est celui jusqu'auquel on « **fait le plein** », au moyen de cette nouvelle commande. Comme on le voit, l'importance d'une commande n'est jamais inférieure à la vente d'un mois, on fait donc en moyenne une commande tous les mois.

Il est bien entendu que les indications ci-dessus ne correspondent qu'à la France Continentale. Les coefficients de 1,5 et 2,5 devraient être modifiés et remplacés par 1,5 et 3 ou même 2 et 4, selon les circonstances de lieu et de temps propres à des Agences éloignées.

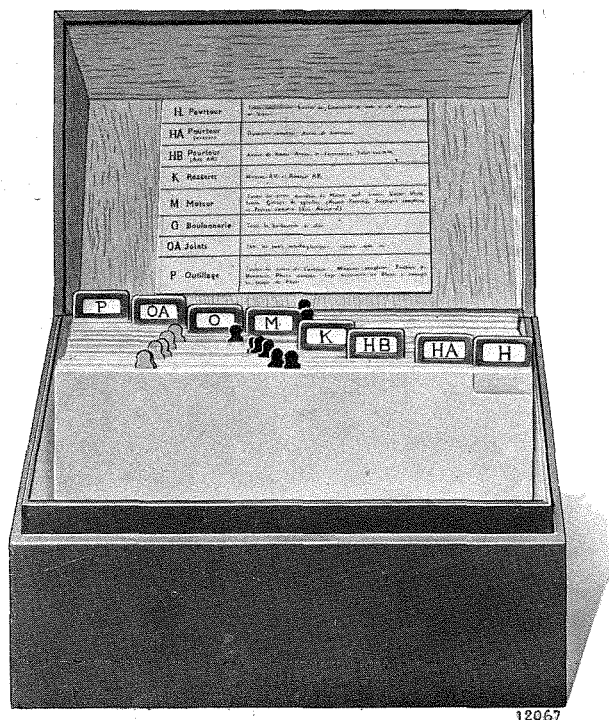


FIG. 22. — FICHER POUR CLASSEMENT VERTICAL DE LA FICHE 1430-A.

Ce fichier est établi d'après nos conseils. Des guides permettent le classement d'après les rayons du M.P.R. indiqués par ailleurs dans le fond du couvercle. Des cavaliers de couleur indiquent : pièces à commander, en commande et en suspens, etc.

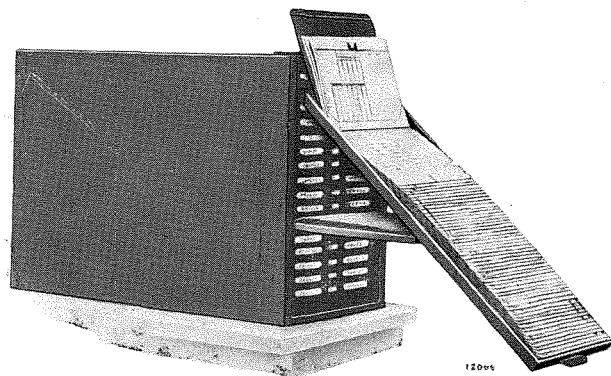


FIG. 23. — MEUBLE A TIROIRS POUR FICHER A CLASSEMENT HORIZONTAL DE LA FICHE 1430-B.

Ces meubles permettent le classement de 900 fiches dans 16 tiroirs horizontaux. Les indications de rayons de M.P.R. sont reportées sur chacune des tranches visibles des tiroirs. Des cavaliers de couleur indiquent : pièces à commander, en commande, en suspens, etc.

Pour éviter au Magasinier d'avoir à calculer pour chaque fiche la vente moyenne mensuelle, le stock moyen et le stock maximum, le tableau ci-contre donne immédiatement ces nombres, connaissant la vente annuelle totale.

On voit ainsi, par exemple, que lorsque la vente annuelle est comprise entre 5 et 8 pièces, le stock moyen est égal à 1 pièce et le stock maximum égal à 2 pièces ; par conséquent, c'est au moment où il reste encore 1 pièce en magasin qu'il faut passer commande d'une pièce, de façon à compléter le stock à 2 pièces.

Ce tableau traduit par le graphique figurant à l'Annexe II, figurera de façon constante au-dessus du fichier.

Vente annuelle	Vente moyenne mensuelle V_m	Stock moyen $1,5 \times V_m$	Stock maximum $2,5 \times V_m$
0 à 2		0	0
3 à 4	0,25 à 0,3	0	1
5 à 8	0,4 à 0,7	1	2
9 à 12	0,7 à 1	2	3
13 à 18	1 à 1,5	2	4
19 à 24	1,5 à 2	3	5
25 à 30	2 à 2,5	4	6
31 à 36	2,5 à 3	5	8
37 à 42	3 à 3,5	5	9
43 à 48	3,5 à 4	6	10
49 à 60	4 à 5	7	12

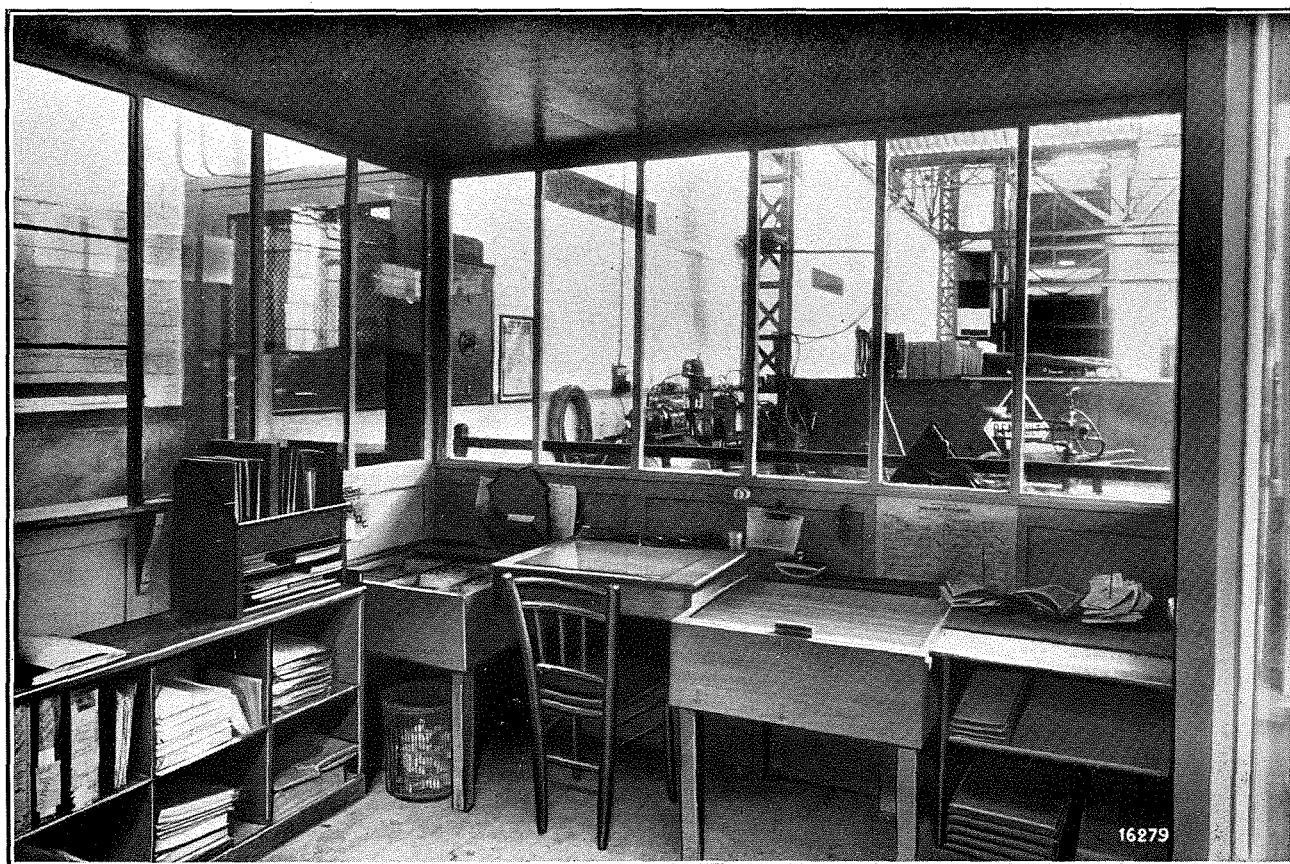


FIG. 24. — LE BUREAU DU CHEF MAGASINIER. LE COIN DU TENEUR DE FICHES.
Les fiches sont classées dans deux meubles symétriques placés de part et d'autre de la table de travail.

Les trois nombres indiquant la vente moyenne mensuelle, le stock moyen et le stock maximum, variant avec les fluctuations de la vente, sont à inscrire au crayon.

Les exemples donnés (fig. 25) montrent que le 26 août il y avait 25 pièces en stock, chiffre inférieur au stock moyen, 33. On passe une commande de 30 pièces pour rétablir le total à 55.

Le 15 septembre, le stock est descendu à 28 pièces, inférieur au stock moyen de 33 pièces, mais il y a encore 10 pièces à livrer, au total 38, on ne passe pas de commande ; mais le 29 septembre le stock est de nouveau inférieur au chiffre

moyen de 33 et il ne reste rien à livrer de l'Usine. On passe une nouvelle commande de 26 pièces pour faire le plein à 55.

Cette comptabilité peut paraître compliquée à première vue. Elle est en réalité facile à tenir, à condition de transcrire chaque mouvement de pièce au fur et à mesure de son exécution.

En tout cas, elle coûte infiniment moins cher que les commandes arbitraires faites trop hâtivement ou trop tardivement en quantité, ou trop faible ou trop forte. **C'est le seul moyen d'arriver à une gestion économique du magasin.**

TYPE DE VOITURE		DÉSIGNATION										N° de CASIER		N° de FABRICATION		de Fiche		
8 ^e RY à RY ⁴		Purapepe d'échappement										23-D-4		6.004.003		2		
ANNEES	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	TOTAUX ANNUELS	MIN. Vm	MOY. 1,5 Vm	PRIX		
1933	14	18	20	18	24	21	25	19	22	20	19	20	239	20	33	CATALOGUE	10	—
1934	20	22	18	15	30	25	25	22	26					22	55	ACHAT	6	50
																MAJORATION Emb. + Trans.	0	50
																REVIENT	7	00
																CLIENT	10	50
																		1-M

DATES	NUMÉROS DE RÉFÉRENCE	COMMANDES		ENTRÉES		SORTIES		STOCK	DATES	NUMÉROS DE RÉFÉRENCE	COMMANDES		ENTRÉES		SORTIES		STOCK
		Quantités	Reste à Livrer	Quantités	Quantités	TOTAL MOIS	Quantités				Reste à Livrer	Quantités	Quantités	TOTAL MOIS			
26-8-34	5.830	30	30			22	25										
4-9-34	62.311					6	19										
8-9-34	2.312			10	20		39										
8-9-34	68.523					4	35										
15-9-34	69.400					7	28										
18-9-34	2.500			0	10		38										
20-9-34	70.200					3	35										
24-9-34	71.000					6	29										
29-9-34	6.200	26	26														
2-10-34	74.000					4	25										
5-10-34	2.580			0	26		51										

FIG. 25. — REPRODUCTION D'UNE FICHE 1430-A EN COURS.

13° INVENTAIRE DU MAGASIN.

Il est indispensable de procéder, au moins une fois par an, à un inventaire du magasin de pièces de rechange :

a) pour contrôler l'existant de chaque pièce ;

b) pour connaître la valeur totale du stock ;

c) pour se rendre compte de la composition du stock relativement aux possibilités de vente, c'est-à-dire le diviser en stock courant, stock dormant et stock mort, afin d'effectuer s'il y a lieu des amortissements.

En notant les résultats de l'inventaire sur les feuilles du modèle représenté ci-

dessous, fourni par la Papeterie des Usinés (Réf. I. R. 1.431), on atteint sans difficulté les trois buts définis ci-dessus.

a) **Existant de chaque pièce.** — La tenue des fiches de stock réalise l'inventaire permanent, mais il faudra le contrôler par le comptage des pièces dans chaque casier.

Le comptage peut se faire au cours d'un ou deux jours pendant lesquels le magasin sera fermé, ou bien, si on ne veut pas fermer le magasin, on y consacra une heure chaque jour du mois qui précède la fin de l'exercice, soit le matin avant l'ouverture, soit le soir après la fermeture du magasin. On fera le redres-

Agence de *Louviers* INVENTAIRE MAGASIN au *31 Octobre* 1934 Page : *5*

I. R. 1431 Mod. - 9-34 - 10.000

N° Fabrication ou Référence	DÉSIGNATION	STOCK TOTAL			Quantité vendable en 6 mois	STOCK DORMANT		STOCK MORT	
		Quantité	PRIX UNITAIRE	PRIX TOTAL		Quantité excédent 6 mois	VALEUR	Vente nulle en 2 ans	VALEUR
<i>358.230</i>	<i>Scufape</i>	<i>12</i>	<i>9 50</i>	<i>114 00</i>	<i>30</i>				
<i>390.200</i>	<i>Arbre à cames</i>	<i>8</i>	<i>100 00</i>	<i>800 00</i>	<i>6</i>	<i>2</i>	<i>200 00</i>		
<i>703.250</i>	<i>Louvier</i>	<i>1</i>	<i>60 00</i>	<i>60 00</i>				<i>1</i>	<i>60 00</i>
Totaux Page				<i>45 000 00</i>			<i>6000 00</i>		<i>2000 00</i>

16281

FIG. 26. — REPRODUCTION D'UNE FEUILLE D'INVENTAIRE IR 1431 (Format 27 × 44 mm).

sement sur les fiches de stock en indiquant, à l'aide d'un tampon humide, la date de vérification et le nombre de pièces provenant du comptage, et au jour de la clôture de l'exercice on n'aura qu'à copier les stocks inscrits sur les fiches.

b) Valeur totale du stock. — Le chiffrage et le tirage des prix se feront les jours suivants ; il est préférable de faire le chiffrage aux prix de catalogue et pour avoir la valeur au prix de revient, de multiplier le total par un coefficient moyen, basé sur les remises appliquées par les divers fournisseurs : Usines ou autres.

c) Analyse du stock. — Pour déterminer la valeur marchande réelle du stock, il y a lieu de le diviser en trois parts :

Le stock courant, c'est-à-dire vendable en moins de 6 mois ;

Le stock dormant, c'est-à-dire le surplus du stock vendable en 6 mois, pour les pièces ayant été vendues au cours des deux dernières années ;

Le stock mort, c'est-à-dire les pièces qui n'ont subi aucune vente depuis 2 ans.

En même temps qu'on a noté sur les feuilles d'inventaire la quantité en stock, on y note, dans une colonne spéciale, la quantité de chaque pièce vendue pendant les six derniers mois. On trouve cette quantité sur les fiches de stock.

Dans les deux colonnes suivantes on détermine la valeur au prix de catalogue, des stocks dormant et mort. En les totalisant et en les retranchant du stock total, on en déduit par différence le stock courant.

On peut alors faire un amortissement de 10 % par exemple sur la valeur globale du stock dormant et de 90 % sur le stock mort.

C'est ainsi qu'à un stock total de 45.000 francs, au prix de catalogue, se décomposant en :

37.000 francs de stock courant ;
6.000 francs de stock dormant ;
2.000 francs de stock mort,

on n'attribuera qu'une valeur de :

37.000 francs de stock courant ;
5.400 francs de stock dormant ;
200 francs de stock mort,

soit au total 42.600 francs.

14° MARCHE A SUIVRE POUR CRÉER LA COMPTABILITÉ D'UN MAGASIN DE PIÈCES DE RECHANGE.

1° Numérotter les casiers, ainsi que tout emplacement où se trouvent les pièces.

Reporter les emplacements de meubles sur un plan général.

2° Autant que possible, ne mettre dans le même casier qu'une seule sorte de pièces, et en tout cas, si l'on est obligé d'en mettre plusieurs, les choisir de nature très différente pour éviter toute confusion.

3° Créer une fiche, d'abord pour toute pièce faisant partie du stock B (1.200 sortes de pièces de vente courante) ou mieux encore pour toutes les pièces mentionnées au catalogue P.R. 218 (voir page 14).

Créer ensuite une fiche pour toutes les autres pièces au fur et à mesure que leur vente se présente.

4° Sur chaque fiche, noter dans les cases prévues :

- Le type de la voiture ;
- La désignation ;
- Le numéro du casier ;

— Le numéro de fabrication (on trouve ce numéro soit poinçonné sur la pièce, soit dans la liste des stocks, soit sur la facture du M.P.R. de l'Usine) ;

— Le prix de catalogue Renault, la majoration d'un certain pourcentage pour emballage et transport (voir page 34 : Prix de vente des pièces de rechange), dont la somme donne le prix client ;

— Le stock existant, en notant la date.

5° Dès que la fiche est établie, commencer à noter au fur et à mesure qu'elles se présentent :

- Les sorties ;
- Les commandes à l'Usine ;
- Les entrées.

6° En même temps qu'on établit la fiche, faire une étiquette et la fixer sur le casier.

7° Pendant les six premiers mois de service de la fiche, c'est-à-dire tant que la statistique de vente ne peut être faite, noter un chiffre provisoire comme stock minimum à avoir en casier et égal à un mois de vente présumée ; en déduire les deux chiffres définissant le stock moyen (1,5 Vm) et le stock maximum (2,5 Vm). La quantité à avoir en casier et en commande oscillera entre ces deux limites.

Exemple : Vente mensuelle présumée, 3, qui est le minimum à avoir en casier ; la quantité à avoir en casier et en commande oscillera de 5 à 8, c'est-à-dire dès que la quantité en casier est en dessous de 5, par exemple 4, faire une commande pour compléter à 8, c'est-à-dire en commander 4.

15° LIVRAISON DES PIÈCES A LA CLIENTÈLE. FACTURATION.

Les commandes que reçoit le magasin sont de deux sortes :

1° Commandes verbales des clients passées au guichet, ou par téléphone, et commandes écrites de la clientèle reçues par la poste ou par télégramme ;

2° Commandes de l'atelier de réparation.

Celles de la première catégorie sont transformées par le magasinier en un bon de commande servant en même temps de facture, numéroté au composteur et établi en quatre exemplaires à l'aide de trois feuilles de papier carbone.

Le magasinier a vérifié préalablement à l'aide du fichier de stock que toutes les pièces existent bien en magasin, celles qui ne s'y trouveraient pas feraient l'objet d'un bon analogue mais distinct.

Le magasinier inscrit sur ce bon-facture le numéro de fabrication de la pièce, la quantité, la désignation exacte et le prix.

Le premier exemplaire sera remis ou envoyé au client, suivant qu'il paie comptant ou non ; c'est la **facture**. Elle porte la mention « **Pièces de rechange Renault garanties d'origine** ». (Voir fig. 1, page 5.)

SIÈGE SOCIAL :
B & 10, AVENUE ÉMILE-ZOLA
BILLANCOURT (SEINE)
R. C. Seine 189.286

Succursale
de
LOUVIERS
 1, Place Ernest-Thorel
R. C. Louviers 4557
TÉLÉPHONE 197
Adr. Télégr. : AUTORENOS-LOUVIERS

SOCIÉTÉ ANONYME DES USINES

RENAULT

CAPITAL : 120.000.000 DE FRANCS

LOUVIERS, LE 193

DOIT M^R

Aucune des pièces désignées ci-dessous ne sera reprise qu'autant qu'elle sera accompagnée du bordereau bleu de livraison. N° 35.003

Imp. Cr. - L. R. 1818 - 2-24 - 1500

NUMERO DES PIÈCES	DÉSIGNATION	QUANTITÉ		PRIX DE L'UNITÉ	PRIX TOTAL	Suspens
		Comm.	Servie			
	<i>Facture - Organe (Pneum.)</i>					

COMPTANT	C/ REMBOURS.
EN COMPTE	SANS DÉBIT

N°

Imp. Cr. - L. R. 1818 - 2-24 - 1500

NUMERO DES PIÈCES	DÉSIGNATION	QUANTITÉ		PRIX DE L'UNITÉ	PRIX TOTAL	Suspens
		Comm.	Servie			
	<i>Facture - Pneum.</i>					

COMPTANT	C/ REMBOURS.
EN COMPTE	SANS DÉBIT

N°

Imp. Cr. - L. R. 1818 - 2-24 - 1500

NUMERO DES PIÈCES	DÉSIGNATION	QUANTITÉ		PRIX DE L'UNITÉ	PRIX TOTAL	Suspens
		Comm.	Servie			
	<i>Facture - Pneum.</i>					

Aucune des pièces désignées ci-dessous ne sera reprise qu'accompagnée de ce bordereau. N°

Imp. Cr. - L. R. 1818 - 2-24 - 1500

NUMERO DES PIÈCES	DÉSIGNATION	QUANTITÉ		PRIX DE L'UNITÉ	PRIX TOTAL	Suspens
		Comm.	Servie			
	<i>Bordereau de Livraison</i>					

6282

Toutes nos ventes et réparations sont faites à nos conditions de vente. — Toutes les marchandises expédiées en France qui nous ont été adressées par nos clients, sont reprises par nous, qu'il s'agisse de pièces, accessoires et matériels expédiés aux réparateurs, sans exception, à nos usines à Billancourt et nous, en conséquence, aux risques et périls du destinataire. — En cas de contestation, les Tribunaux de la Seine sont seuls compétents, sous réserve des conditions et le mode de paiement, même en cas de démission irrévocable, de demande en garantie ou de paiement de l'acheteur.

FIG. 27. — FAC-SIMILÉ DES FACTURES DES MAGASINS DE PIÈCES DE RECHANGE DES SUCCURSALES DES USINES RENAULT.

Le dernier exemplaire servira de **bordereau de livraison** et sera mis dans le colis. Les prix unitaires y étant inscrits, le client les connaîtra dès réception des pièces, ce qui est avantageux notamment pour un garagiste devant lui-même à son tour facturer ces pièces, la facture ne lui arrivant que plus tard par la poste.

Le deuxième exemplaire ira à la caisse et le troisième restera comme talon au magasin et servira à noter les sorties sur les fiches de stock.



16° PIÈCES EN SUSPENS POUR LA CLIENTÈLE.

Pour les pièces qui n'existent pas en magasin, il faut soit les commander spécialement à l'Usine, soit attendre leur arrivée si elles sont déjà en commande.

On établira donc un bon-facture du même modèle que ci-dessus au nom du client, pour chacune des sortes de pièces manquantes. L'exemplaire n° 2 sera détaché et placé en attente dans un fichier spécial dit « **Fichier de suspens** » et classé par ordre alphabétique de désignation ; on épingle ensemble tous les bons relatifs à la même sorte de pièce,



FIG. 28. — LA TABLE D'EMBALLAGE ET D'EXPÉDITION DU M.P.R.

mais concernant peut-être plusieurs clients, de façon à faire une répartition lorsque les pièces arriveront de l'Usine.

En même temps, on place sur la fiche de stock un cavalier vert pour rappeler qu'à l'arrivée des pièces une livraison des suspens est à faire.

17° LIVRAISON DES PIÈCES A L'ATELIER DE RÉPARATION.

Les pièces destinées à l'atelier de réparation sont demandées par un « **Bon de sortie de pièces** » signé du contre-maître. Ces bons, numérotés au composteur, portent le numéro de l'ordre de travail, c'est-à-dire du dossier auquel ils sont relatifs ; un duplicata au carbone est resté comme talon à l'atelier.

Le magasinier recevant le bon y note le ou les numéros de pièces, s'il n'y sont pas encore, et les prix ; puis, après avoir noté les sorties de pièces sur les fiches de stock, passe les bons au bureau d'atelier où ils seront rassemblés par numéro d'ordre de travail et joints aux dossiers de réparation en vue de l'établissement de la facture de réparation.

Un autre procédé, convenant particulièrement aux petites Agences, consiste à prélever les pièces nécessaires à une réparation en présentant au magasinier les pièces usagées, accompagnées de l'ordre de travail de la voiture, au verso duquel il est possible de noter les sorties de pièces. Le travail terminé, cette fiche allant au bureau d'atelier pour exécution

I. R. 1813 - 8-34 - Mod. 46 - 500 c.

AGENCE DE :		BON DE SORTIE MAGASIN-ATELIER POUR											
		<i>Dossier N°</i>				<i>Client</i>							
N° des Pièces ou référence	DÉSIGNATION	Quantité	PRIX DE REVIENT				PRIX DE VENTE						
			P. U.	Montant	P. D.	Access.	P. U.	Montant	P. D.	Access.			
					Pneus	Huile Essence				Pneus	Huile Essence		

La
193
Le Magasinier,
Le Chef d'Atelier,

16284

FIG. 29. — FAC-SIMILÉ DU BON DE SORTIE MAGASIN-ATELIER UTILISÉ DANS LES SUCCURSALES DES USINES RENAULT.

de la facture, permet un contrôle précis du mouvement des pièces.

Les factures de réparations doivent porter, comme celles de pièces de rechange, la mention apparente « Pièces de rechange Renault garanties d'origine ». (Voir page 5.)

Les pièces neuves ne doivent être fournies à l'atelier qu'en échange des pièces usagées correspondantes. Si, par exception, la pièce usagée ne peut être rendue au magasin, le contremaître notera sur le bon de commande « Sans échange ».

Il y a en effet des inconvénients sérieux à laisser traîner des pièces usagées dans l'atelier, où elles ne peuvent être qu'une source de désordre ou d'erreurs.

Le magasinier entreposera les pièces usagées dans des caisses numérotées au numéro de l'ordre de travail jusqu'à ce que le client ait pris livraison de la voiture réparée, pour le cas où celui-ci les réclamerait, comme c'est son droit: après quoi, elles seront mises à la ferraille.

En aucun cas, nous ne saurions recommander la pratique de récupérer des pièces provenant de démontages de voitures ou camions réparés. Si cette pratique est suivie — sous toutes réserves de notre part — séparer nettement ces pièces des neuves, les stocker dans des meubles spéciaux, les marquer à l'aide d'une trace de peinture rouge, créer des fiches spéciales sous les mêmes numéros de fabrication que les pièces neuves, mais indexés.

18° PRIX DE VENTE DES PIÈCES DE RECHANGE.

Le prix de vente à la clientèle des pièces de rechange est le total des trois éléments suivants :

- Prix de catalogue ;
- Coût de l'emballage ;
- Coût du transport.

Deux de ces éléments sont fixes, quelle que soit l'Agence :

a) **Le prix de catalogue**, déterminé par les Usines dans les « Tarifs de pièces de rechange » adressés aux Agents au fur et à mesure de leur édition ;

b) **Le coût de l'emballage**, égale en moyenne 3 % (trois pour cent) du prix de catalogue des pièces de rechange. L'Usine facture forfaitairement 3,25 % du prix net pour l'emballage et la livraison à la gare de départ.

Le troisième est variable suivant l'Agence :

c) **Le coût du transport**, sensiblement égal en moyenne à 1 % par 100 kilomètres de distance de Billancourt à la localité de l'Agent.

Par suite, une pièce cataloguée 100 francs, vendue dans une localité située à 500 kilomètres des Usines sera facturée 108 francs au client.

Les fiches 1430 A et B comportent l'indication de ce prix de vente à la clientèle décomposé en : prix de catalogue Usines, total emballage et transport. Ces trois renseignements devront figurer sur chaque fiche et être constamment tenus à jour.

Une autre source d'informations quant au prix du catalogue vous est fournie par les factures originales des Usines.

Les examiner lors de leur réception et faire les redressements nécessaires sur les fiches de stock.

Tout changement apporté par les Usines au prix de catalogue des pièces de rechange doit être appliqué intégralement aux ventes à la clientèle.

19° LA VENTE DES PIÈCES DE RECHANGE.

Un magasin de pièces de rechange approvisionné et tenu comme nous l'avons indiqué plus haut, non seulement contribue à la vente des véhicules, mais encore est une source de profits pour l'Agence.

L'expérience acquise nous permet de chiffrer ce bénéfice net, frais généraux déduits, qui est de l'ordre de 12 % du chiffre d'affaires.

Ce résultat sera d'autant plus sûrement atteint que le débit du magasin sera plus élevé pour un même stock, c'est-à-dire que celui-ci se renouvellera plus souvent.

Pour assurer au magasin le débit maximum il faut faire en sorte qu'une clientèle aussi nombreuse que possible s'adresse à l'Agence au lieu de s'adresser à des fournisseurs de pièces non d'origine.

Par conséquent, de même que pour la vente des voitures, l'Agent ne doit pas rester passif, c'est-à-dire attendre que la clientèle vienne à lui, mais au contraire aller au devant de ses besoins, c'est-à-dire **prospector la clientèle de toute nature :**

D'une part, **les possesseurs de voitures Renault** pour qu'ils fassent réviser

leurs voitures dans des ateliers d'Agents Renault et qu'ils exigent pour cela des pièces d'origine Renault.

D'autre part, **les Agents locaux, Sous-Agents et Stockistes Renault** en contrôlant qu'ils ont bien en permanence le stock prévu ne comportant que des pièces Renault d'origine.

Enfin et surtout, **les Garagistes sans contrat avec les Usines Renault**, en les sollicitant pour qu'ils achètent à votre magasin les pièces de rechange d'origine pour la réparation des voitures de notre marque qui leur sont confiées, et même que les plus importants d'entre eux aient un stock des pièces d'usage courant.

Ces garagistes-mécaniciens sont très fortement sollicités par les fournisseurs de pièces d'imitation ; vous pouvez et devez développer une activité au moins égale à celle de ces fournisseurs pour les supplanter.

Votre stock doit être au moins aussi complet que celui de ces fournisseurs, qui en général ont à s'occuper de pièces adaptables non seulement aux voitures Renault, mais encore à celles d'autres marques. Logiquement vous êtes donc en mesure de livrer immédiatement un plus grand choix de pièces, sans avoir besoin de recourir au magasin de nos Usines et dans ce dernier cas, s'il y a urgence, vous pouvez toujours demander à nos Usines de faire l'expédition directe au destinataire, pour réduire le délai de transport au minimum.

Ces prospections et ces contacts seront pratiqués selon les méthodes et avec les moyens exposés dans notre « Méthode de Prospection et de Vente » :

SUR LES VOITURES

RENAULT

modèles 1931 - 32 - 33 - 34



Monaquatre
Monasix, Monastello
Primaquatre
10 CV, Vivaq
Primastella
Vivasix, Vivaste
Nervastello, Nerv
Camionnettes 450
Camions légers 120

NE REMPLISSEZ PAS LES GARNITURES FAITES L'ÉCHANGE DE SEGMENTS

Economie,
Rapidité de
Qualité

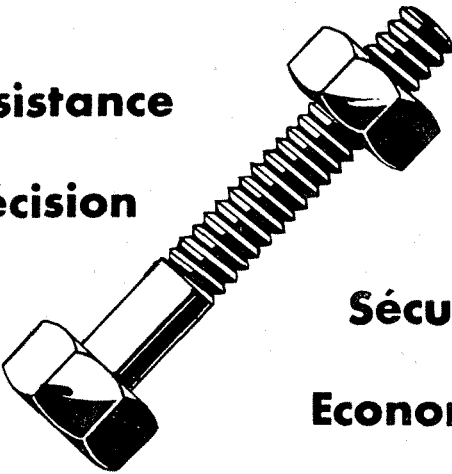


Echange aux Usines Renault
dans ses Succursales
chez ses Concessionnaires

**Pour la Réparation Automobile
et pour tous usages mécaniques**

employez



LA BOULONNERIE RENAULT



Résistance
Précision
Sécurité
Economie

Consultez le nouveau Tarif Boulonnerie
du 1^{er} Septembre 1933

EN VENTE: aux Usines Renault à Billancourt,
dans leurs Succursales,
chez leurs Concessionnaires, Agents et Stokistes



16280

FIG. 30. — FAC-SIMILÉ DES ENCARTS DE PUBLICITÉ RELATIFS A LA BOULONNERIE ET AUX GARNITURES DE FREINS.

fiches de clients, détermination de leurs possibilités d'achats, indication des contacts écrits, personnels, téléphoniques, relances et résultats. Une inspection périodique de ce fichier, suivie d'une application immédiate des relances nécessaires et de l'examen des défaillances, contribuera grandement au succès du Magasin de Pièces de Rechange.

20° LA VENTE DES ACCESSOIRES.

La vente des Accessoires est pour vous une source de profits particulièrement intéressants. Un grand nombre d'entre eux sont fabriqués par les Usines Renault et vendus par son M.P.R. à des

conditions très avantageuses, ce sont notamment : les bougies, les roulements, les joints, la boulonnerie, les pièces en caoutchouc, les phares, les lampes, les pare-chocs, etc...

Les arguments en faveur de l'emploi de ces pièces de rechange sont les mêmes que pour les pièces mécaniques d'origine Renault.

Des encarts ont été édités par les Usines afin de soutenir la vente de certains de ces articles.

Il va sans dire que le contrôle des mouvements du stock d'accessoires doit être fait au moyen des fiches IR 1430 A ou B.



FIG. 31. — LA VENTE DES ACCESSOIRES EST FACILITÉE PAR LEUR PRÉSENTATION DANS DES VITRINES. VOICI LA DISPOSITION ADOPTÉE PAR L'UN DE NOS AGENTS.


RENAULT

Créateur en 1904
de la bougie démontable

o mis au point la fabrication
de la bougie en mica.

RENDEMENT

DURÉE



**La nouvelle BOUGIE
TYPE N°1**

Augmentera considérablement l'agrément

Rendement accru du moteur
Régularité de marche
Economie de réparation
Longue durée de la bougie
Economie d'essence

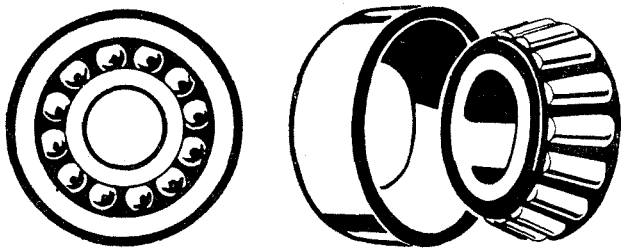
La moins coûteuse

PRIX : 24 F

En vente à la Société Anonyme des Usines Renault
Dans ses Succursales et Succursales
Chez tous ses Concessionnaires
Chez tous les Garagistes et Marchands

EXIGEZ DES ROULEMENTS RENAULT

à billes à rouleaux coniques



**POUR LA RÉPARATION
DES VOITURES RENAULT**

Qualité Sécurité
Précision Economie

Consultez le Tarif Roulements
de Mai 1933

EN VENTE : aux Usines Renault à Billancourt,
dans leurs Succursales,
chez leurs Concessionnaires, Agents et Stockistes.

PG 169

16286

FIG. 32. — FAC-SIMILÉ DES ENCARTS DE PUBLICITÉ RELATIFS AUX BOUGIES ET AUX ROULEMENTS RENAULT.

21° LES ORGANES DE REMPLACEMENT.

Notre service d'échange d'organes à prix forfaitaires, destiné à faciliter à la clientèle l'entretien des véhicules, met à votre disposition dans nos Centres d'échange des organes révisés à nos Usines avec garantie de 3 mois.

Les Centres d'échange sont les suivants :

Billancourt (M.P.R.)	Angoulême
Lille	Saint-Etienne
Reims	Lyon
Nancy	Bordeaux
Rouen	Toulouse
Caen	Montpellier
Rennes	Marseille
Le Mans	Nice
Nantes	Oran
Bourges	Alger
Dijon	Tunis

Les organes faisant l'objet de ces échanges sont pour les modèles sortis de nos Usines à partir de 1930-1931 :

- Le moteur,
- Le groupe-cylindres (avec pistons),
- Le démarreur,
- La dynamo,
- Les bielles,
- Les segments de freins garnis,
- La pompe d'injection de moteur à huile lourde.

Ce système d'échange est particulièrement avantageux pour vous, puisque tout en vous laissant un bénéfice équivalent à celui que vous réalisez sur une réparation effectuée dans votre atelier, celui-ci est occupé moins longtemps par le véhicule en réparation, d'où diminution de vos frais généraux.

En outre, la garantie de bonne exécution du travail met à couvert votre responsabilité de réparateur.

Vous avez donc tout intérêt à faire connaître à la clientèle et à développer ce système d'échanges.

22° LE CONTROLE DU CHEF D'ENTREPRISE.

L'organisation du magasin, telle qu'elle est définie ci-dessus, permet au chef d'entreprise de voir clair à tout moment dans cet élément de son affaire et, par là, d'en tirer le meilleur rendement, donc le maximum de bénéfice.

a) Contrôle du stock existant en magasin.

La fiche de stock donnant l'inventaire permanent de chaque pièce, le chef peut s'assurer par des **sondages quotidiens** :

Qu'il y a concordance entre la quantité existante en casier et celle portée sur la fiche ;

Que toutes les pièces sorties sur les fiches ont bien été facturées (par le rapprochement de quelques fiches et des factures clients correspondantes) et que les factures ont bien été soit réglées, soit comptabilisées le jour même de leur établissement ;

Que les sorties de pièces ou accessoires aux Ateliers ont bien été enregistrées et facturées (par le rapprochement des bons de sortie et des factures réparation).

b) Contrôle de l'approvisionnement.

En se faisant présenter la fiche de stock en même temps que le bon de commande prêt à signer, il vérifiera que la commande est faite en temps utile et en quantité proportionnée à la consommation.

Agence RENAULT		Date :					
rue	à	n°					
Rapport Journalier M. P. R.							
PRÉVISIONS		TOTAL JOURNALIER	TOTAUX CUMULÉS depuis le 1 ^{er} du mois				
Recettes Magasin (marchandises)							
Achats Magasin (marchandises)							
Bénéfice brut							
Frais d'exploitation Magasin							
Bénéfice d'exploitation							
RÉSULTATS							
	Pièces de rechange	Accessoires	Pneus				
	Huiles et Graisses	Essence	TOTAUX				
RECETTES	Comptant						
	en compte						
	Cessions int ^{res}						
	Totaux					1	
ACHATS						2	
TOTAL des Recettes						1	
TOTAL des Achats						2	
Résultat brut						1 - 2	
MOUVEMENT DES COMMANDES		Commandes non livrées ayant plus de dix jours					
EN NOMBRE	Directes	Atelier	TOTAL	Nos des comm.	Dates	FOURNISSEUR	OBSERVATIONS
Commandes en cours la veille							
Commandes entrées ce jour							
RESTE							
Commandes passées ce jour							
TOTAL							
OBSERVATIONS DIVERSES							
Signature du Chef Magasinier :							

FIG. 33. — FAC-SIMILÉ DU RAPPORT JOURNALIER DU M.P.R.

Il peut contrôler rapidement si des commandes tardent à rentrer en se faisant présenter les duplicata de commandes non soldées dans les délais normaux et dont un résumé figure sur le rapport journalier décrit plus loin.

c) Contrôle de la gestion financière.

1° Il est indispensable au Chef d'Entreprise, de connaître journallement les résultats acquis par son M.P.R. et de les comparer à une base déterminée selon les résultats acquis antérieurement. Il lui suffira pour cela de se faire présenter quotidiennement par le Chef Magasinier un **Rapport journalier** du modèle ci-contre comprenant trois parties.

a) Les prévisions de recettes et de dépenses au jour considéré du mois, prévisions basées sur les résultats de l'exercice précédent.

b) Les résultats de la veille et cumulés depuis le début du mois, en tant que ventes et achats.

Pour les recettes, la Comptabilité fournira le total facturé pendant la journée. Le décompte des achats correspondra aux montants des marchandises reçues et entrées au M.P.R. durant la journée considérée.

c) Le mouvement des commandes comporte dans sa partie gauche l'indication de la situation des commandes en « nombre » et dans sa partie droite, le détail des commandes passées depuis plus de dix jours, non encore livrées.

Il est essentiel que cet état soit rédigé par le Chef Magasinier, afin qu'il ait lui-même la vision des résultats de sa gestion.

Ce rapport sera exécuté en trois exemplaires : original (Direction) ; duplicata (Comptabilité) ; triplicata (M.P.R.).

La simple comparaison des résultats et des bénéfices bruts obtenus, avec ceux figurant au chapitre des Prévisions, indiquera chaque jour si l'Exploitation du M.P.R. est en avance ou en retard, par rapport aux prévisions faites et le situera dans la marche générale de l'affaire.

2° A la fin de chaque mois, le Chef d'Entreprise examinera le **Compte d'Exploitation M.P.R.** fourni par son Chef Comptable.

Les montants des résultats indiqués au dernier rapport journalier du mois considéré, doivent se retrouver au Compte d'Exploitation. Celui-ci précisera au surplus :

- Les frais d'exploitation du mois ;
- Les ventes, achats et résultats bruts cumulés depuis le début de l'exercice ;
- La valeur des stocks à la fin du mois.

Ces renseignements seront fournis et dûment commentés au Chef Magasinier au cours de la réunion mensuelle des Chefs de Service de l'Entreprise.

Toutes mesures propres à maintenir ou à dépasser les Prévisions seront examinées en commun, et toutes décisions opportunes prises en conséquence.

Au besoin, les rectifications nécessaires seront apportées aux prévisions de ventes en fonction du Marché.

Afin que le Chef d'entreprise ait constamment devant les yeux un résumé de l'activité de son M.P.R., nous lui

recommandons de tenir à jour un **graphique mensuel** indiquant :

Au titre des résultats :

- a) La valeur du stock au prix de revient ;
- b) Le montant des ventes mensuelles ;
- c) Le montant des achats mensuels.

et pour comparaison,

Au titre des prévisions :

- d) La prévision de la moyenne des ventes mensuelles ;

- e) La valeur moyenne du stock obtenue en multipliant par trois la prévision des ventes mensuelles.

Exemple : 20.000 francs de vente mensuelle au prix de revient donne un stock moyen de 60.000 francs.

Ce coefficient permet au stock de « tourner » environ quatre fois au cours des douze mois de l'exercice. On doit s'efforcer d'obtenir ce résultat.

Nous précisons qu'à la fin de chaque mois, la valeur du stock s'obtient en ajoutant au montant défini à la fin du mois précédent le montant des achats du mois (au prix de revient), et en déduisant du total les ventes du mois (au prix de revient).



CHAPITRE III

INSTRUCTIONS CONCERNANT LES RAPPORTS D'UNE AGENCE AVEC LES USINES RENAULT AU SUJET DES PIÈCES DE RECHANGE

23° CONSEILS POUR LA RÉDACTION DES COMMANDES.

Les commandes doivent toujours être rédigées avec soin, écrites lisiblement, surtout les numéros, en indiquant non seulement la désignation de la pièce et son numéro, mais encore **le type exact de véhicule** et son **numéro de châssis** (plaque losange).

Si vous êtes sûr du numéro de fabrication de la pièce, donnez ce numéro ; il vous assurera une livraison strictement exacte.

Indiquer enfin le mode d'envoi à employer.

En cas de doute pour la commande à passer envoyez une **pièce modèle** munie d'une étiquette de couleur verte I.R. 1261^{bis} (1) ou un croquis avec cotes exactes.

(1) Le M.P.R. des Usines tient à la disposition de nos Agents des étiquettes de couleur verte (pour les pièces modèles), bulle (pour les pièces retournées au M.P.R. pour non-conformité).

Ne pas oublier, pour les pièces qui nécessitent cette indication de signaler Avant ou Arrière, Droite ou Gauche par rapport à la personne assise dans le véhicule face à la marche.

Des imprimés de commandes avec toutes les indications nécessaires sont d'ailleurs à votre disposition. Les demander au M.P.R. des Usines sous la référence n° 12.083 A.

Afin de hâter la livraison des pièces, avoir soin de ne mettre sur un même bon de commande que des pièces appartenant au même secteur du M.P.R. Le détail de ces secteurs figure au verso des Bordereaux de Livraison (Annexe III).

Les fiches de stock pouvant être classées par rayon et secteur de M.P.R. il sera facile au fur et à mesure de l'établissement des commandes, de se conformer à la mesure ci-dessus.

24° LIVRAISONS NON CONFORMES.

Lorsque vous classez les pièces nouvellement arrivées, ne manquez pas de les comparer à celles déjà rangées dans la même case, pour voir si la livraison est bien conforme, et signalez immédiatement au M.P.R. des Usines ce qui paraîtrait anormal dans la livraison nouvelle. (Ne pas oublier, en cas d'erreur, de nous retourner la fiche d'emballage incluse dans chaque expédition).

Nous vous conseillons, cependant, de conserver si possible les pièces reçues, même non conformes à votre commande, si elles sont d'usage courant et par conséquent peuvent éventuellement vous rendre service.

De toute façon, signalez-nous toujours l'erreur que vous avez cru trouver et donnez-nous très clairement les indications nécessaires à un nouvel envoi. Si vous préférez nous retourner ces pièces, munissez-les d'une étiquette bulle. (I.R. 1261.)

25° SUSPENS A L'USINE.

Pour les pièces qui manquent et pour lesquelles le M.P.R. a donné l'indication d'une date probable de livraison, établissez-vous un échéancier ; il complètera le nôtre. N'hésitez surtout pas à nous rappeler une commande « en suspens » ; vous éviterez ainsi des omissions quelquefois possibles.

26° PIÈCES DE RECHANGE DE VÉHICULES ANCIENS.

Les pièces de rechange de ces véhicules peuvent manquer et leur outillage

d'usinage est souvent difficile à reconstituer.

Pour ces fournitures spéciales, il faut donc prévenir l'acheteur dès la commande, qu'il attendra assez longtemps la pièce nécessaire et que le prix en sera sans doute assez élevé.

27° COMMISSION D'EXAMEN — RETOUR DE PIÈCES.

Les retours de pièces que vous désirez présenter à notre Commission d'examen sont soumis à des règles bien déterminées, afin d'éviter des erreurs de destination et par conséquent des retards à l'examen.

Nous précisons ci-après ces règles que vous devez suivre à chaque envoi de pièces.

1° Nettoyage de la pièce pour en permettre l'examen dans de bonnes conditions. Les défauts difficilement visibles seront indiqués de façon très apparente par un cercle ou une touche de couleur exécutée à la peinture. Cette recommandation s'applique particulièrement aux défauts de culasses et de groupes-cylindres.

2° Etablissement de l'**étiquette rose** « Commission d'examen », I.R. 1260 mod., (1) (fig. 33) attachée à chaque pièce et destinée à l'accompagner ; à remplir complètement, car toutes les indications demandées sont indispensables. En particulier, le motif du retour doit figurer, libellé d'une façon très précise, évitant

(1) Les demandes de bordereaux et d'étiquettes roses « Commission d'Examen » doivent être adressées exclusivement à ce Service ou au guichet correspondant du Magasin de Pièces de Rechange des Usines.

ainsi toutes recherches qui retardent d'autant la décision, car le seul motif : « Pièces défectueuses », est insuffisant pour permettre une décision motivée.

3° Etablissement du **Bordereau de retour de pièces pour examen.**

a) Pour les pièces de fabrication RENAULT, nous ne faisons plus, comme autrefois, le remplacement en nature, mais l'accord de la Commission d'Examen se traduit, dans tous les cas, par l'envoi d'un « Bon de Crédit » de la valeur de la pièce, au prix du tarif en vigueur au moment de la décision.

En conséquence, utiliser le bordereau, modèle 400, (fig. 34) pour **crédit** de la valeur de la pièce **après examen**, en rayant la mention inutile : **Remplacement après examen.**

Un même bordereau ne doit être relatif qu'à un seul véhicule, quel que soit le nombre des pièces retournées provenant

de ce même véhicule (sauf en ce qui concerne les pièces électriques mentionnées au paragraphe 28, f).

Ce bordereau doit porter, non seulement le type et le numéro de plaque de la voiture, mais encore le kilométrage relevé au compteur ainsi que le nom et l'adresse du client.

Vous devez indiquer un numéro d'ordre (de 1 à 10.000 par exemple) dans la case réservée aux Agents à cet effet, à la partie supérieure gauche.

Nous vous rappellerons, dans la correspondance qui pourra suivre l'envoi de vos pièces, ce numéro d'ordre et indiquerons également notre numéro de dossier correspondant.

N'oubliez pas également d'indiquer la date de sortie de l'Usine, ainsi que dans le cas d'une voiture non livrée immédiatement, la date de livraison au client.

S^{te} A^{me} des Usines RENAULT
Capital 120 000 000 de Francs
BILLANCOURT (Seine)
R. C. Seine: 189 286

Commission d'Examen

EXPÉDITEUR } *DURAND ET C^{ie}*
 } *VIEILLEVILLE*

N° DU CHASSIS : *470.216* TYPE : *K.Z. 5*

DÉSIGNATION : *Groupe cylindre*

MOTIF DU RETOUR : *Fendu siège*
douche d'échappement
3^e cylindre

R. 1260 MOD
12076

FIG. 35. — REPRODUCTION DE L'ÉTIQUETTE ROSE POUR LA COMMISSION D'EXAMEN.

Ce bordereau est en quatre exemplaires.

Les **feuilles blanche et verte** doivent être adressées par courrier à la Commission d'Examen sans autre indication.

La **feuille bleue** doit être mise dans le colis des pièces dans le cas d'une expédition par fer.

La **feuille jaune** reste entre vos mains.

Si vous faites remettre des pièces par un convoyeur, à notre guichet Commission d'Examen, vous donnez la feuille bleue adhérente aux deux autres blanche et verte et notre guichetier doit vous rendre cette feuille bleue signée. Vous devez l'exiger, elle constituera le reçu des pièces remises.

b) Dans le cas exceptionnel de retour de pièces ne provenant pas de notre fabrication, les pièces devant être, s'il y a lieu, remplacées en nature, (voir paragraphe 28 b), utilisez le bordereau, modèle 400 (fig. 34), dans les mêmes conditions que ci-dessus, mais en rayant la mention inutile « Crédit après examen ».

Envoi de _____
Sté A^{me} des Usines
RENAULT
Commission d'Examen
G. V. : GARE de PONT-de-SÈVRES (s. & o.)
P. V. : GARE de SÈVRES-S ^T -CLOUD (s. & o.)
(Rayer la mention inutile)
16290 Imp. Us. I. R. 1634-3-33-3 000

FIG. 33. — ÉTIQUETTE-ADRESSE A COLLER SUR LE COLIS.
(Couleur rose. Format 10 × 12 %_m.)

4° Envoi des pièces à la Commission d'Examen :

- accompagnées de la feuille bleue du bordereau 400 ;
- munies de l'étiquette rose n° I.R. 1260 (fig. 33) ;
- groupées en colis portant extérieurement l'étiquette « adresse » rose, modèle I.R. 1634 (fig. 35) et ne contenant que des pièces destinées à la Commission d'Examen à l'exclusion de toutes autres pièces retournées pour un motif quelconque.

L'inobservation de ces prescriptions pourrait faire que des pièces soient égarées, ce dont nous ne saurions être responsables.

5° Si le bénéficiaire de la Garantie est accordé par la Commission, vous recevrez la feuille verte du bordereau chiffrée suivant le tarif en vigueur, accompagnée d'une **note de crédit** équivalente (une seule note de crédit pouvant correspondre à plusieurs bordereaux, c'est-à-dire à plusieurs véhicules).

Sur les bordereaux et sur la note de crédit, figureront la valeur brute des pièces, leur valeur nette et votre remise.

Si vous êtes en compte avec l'Usine, la somme sera portée au crédit de votre compte « Pièces de Rechange », cette mention étant portée en surcharge sur le bon.

Si vous n'êtes pas en compte avec l'Usine, il vous suffira de remettre ce bon, soit au M.P.R. de l'Usine, soit à l'une de nos Succursales en paiement d'une valeur égale de pièces de rechange.

INSTRUCTIONS POUR L'ENVOI DE PIÈCES AUX USINES RENAULT



Nous vous prions instamment, afin d'activer l'acheminement vers le service destinataire des pièces que vous nous expédiez, d'observer rigoureusement les instructions ci-dessous concernant les documents à envoyer par courrier, ceux à insérer dans le colis, et surtout l'étiquette extérieure à mettre sur le colis.

(Les dispositions ci-dessous annulent et remplacent, en ce qui concerne les adresses, celles indiquées à la page III de l'avis placé en tête de chacun des catalogues de Pièces de rechange parus avant Mars 1932.)

MOTIF DE L'ENVOI A L'USINE	ENVOYER PAR LE COURRIER	METTRE A L'INTÉRIEUR DU COLIS	METTRE A L'EXTÉRIEUR DU COLIS (TRES IMPORTANT)
1° PIÈCES MODÈLES	Bon de commande (n° 12.083, 4 exemplaires), adressé au M. P. R., avec la mention « suivant modèle ».	Étiquette verte (n° IR 1.261 bis), attachée à la pièce, rappelant numéro et date du bon de commande.	Étiquette blanche (n° IR 1.723). (Adresse : Magasin de pièces de rechange.) G.V. Gare de Pont de Sèvres (S.-et-O.). P.V. Gare de Sèvres-St-Cloud (S.-et-O.).
2° PIÈCES NON CONFORMES (Délai de retour au M. P. R. : 15 jours après livraison.)	Lettre explicative , adressée au M. P. R., indiquant les numéro et désignation des pièces, les numéro et date de facture et la nature de la non-conformité. (Le bordereau de retour pour pièces non conformes est supprimé.)	1° Étiquette bulle (n° IR 1.261), attachée à la pièce; 2° Duplicata de la lettre explicative ; 3° Bordereau bleu de livraison de la pièce .	Étiquette blanche (n° IR 1.723). (Adresse : Magasin de Pièces de rechange.) G.V. Gare de Pont de Sèvres (S.-et-O.). P.V. Gare de Sèvres-St-Cloud (S.-et-O.).
3° PIÈCES SOUS GARANTIE (Soumises à la Commission d'examen.)	Bordereau (400) (les exemplaires blanc et vert), adressé à la Commission d'examen.	1° Étiquette rose (n° IR 1.260, Mod.), attachée à la pièce, avec indication de la déféctuosité constatée; 2° Exemplaire bleu du bordereau 400 C ou B .	Étiquette rose (n° IR 1.634). (Adresse : Commission d'examen.) G.V. Gare de Pont de Sèvres (S.-et-O.). P.V. Gare de Sèvres-St-Cloud (S.-et-O.).
4° PIÈCES OU ORGANES A RÉPARER	Lettre explicative , adressée au Service Réparations.	1° Étiquette bulle (n° IR 1.261), attachée à la pièce. (ajouter après « M. P. R. » la mention « pour la Réparation »). 2° Duplicata de la lettre explicative .	Étiquette blanche (n° IR 1.723). Adresse : (Ajouter après « Magasin de pièces de rechange » la mention « pour la Réparation »). G.V. Gare de Pont de Sèvres (S.-et-O.). P.V. Gare de Sèvres-St-Cloud (S.-et-O.).
5° PIÈCES RETOURNÉES POUR MOTIFS DIVERS (Autres que ceux ci-dessus.)	Ne faire l'envoi qu'après avoir obtenu l'accord du M. P. R. pour le retour de ces pièces. Lettre explicative , adressée au M. P. R., à l'exclusion de tout autre imprimé (le bordereau de retour pour motifs divers est supprimé).	1° Étiquette bulle (n° IR 1.261), attachée à la pièce, 2° Duplicata de la lettre explicative .	Étiquette blanche (n° IR 1.723). (Adresse : Magasin de Pièces de rechange.) G.V. Gare de Pont de Sèvres (S.-et-O.). P.V. Gare de Sèvres-St-Cloud (S.-et-O.).

NOTA. — Seuls les bordereaux 400 C ou B et les étiquettes roses IR 1280 Mod., et IR 1634 doivent être demandés à la Commission d'examen. Tous les autres imprimés mentionnés ci-dessus sont à demander au M. P. R. Nous vous conseillons vivement d'en compléter votre approvisionnement.

FIG. 37. — FAÇ-SIMILÉ DU TABLEAU DES INSTRUCTIONS D'ENVOI DE PIÈCES AUX USINES RENAULT.
(Format 24 × 32 %_m.)

28° RECOMMANDATIONS IMPORTANTES CONCERNANT L'APPLICATION DE NOTRE GARANTIE.

a) Il ne faut, en aucun cas, immobiliser la voiture d'un de nos clients, sous prétexte que vous attendez la décision de notre Commission d'Examen. Vous devez au contraire, effectuer immédiatement le remplacement des pièces jugées défectueuses par des pièces neuves, soit en les prélevant sur votre stock, soit en vous les

procurant par une commande régulière adressée directement à notre M.P.R.

b) Les dispositions ci-dessus s'appliquent uniquement aux pièces de fabrication Renault.

Pour celles d'autre provenance et portant la marque de nos fournisseurs, nos Conditions générales de vente prévoient qu'elles doivent être soumises directement à l'examen de ces fournisseurs.

Lorsque par exception la Commission d'Examen aura accordé pour des pièces

de cette catégorie le bénéfice de la garantie, elles ne feront pas l'objet d'un bon de crédit mais d'un remplacement en nature, moyennant la soule habituelle de main-d'œuvre.

c) Il est inutile désormais de joindre aux deux exemplaires blanc et vert du bordereau de retour 400, le bon de livraison bleu joint par le M.P.R. à la pièce de remplacement que vous avez utilisée.

d) Seules doivent nous être retournées pour examen les pièces de notre fabrication :

- provenant de véhicules sous garantie;
- provenant de votre stock et qui se sont trouvées détériorées après un court service, dans ce cas indiquer la date de mise en service ;
- provenant du M.P.R. des Usines, mais défectueuses et qui auraient échappé aux différents contrôles de nos services de vérification ;
- et enfin, les pièces dont nous vous aurons demandé spécialement l'envoi. Dans ce cas, ne pas omettre de joindre, au bordereau de retour, le double joint à la lettre autorisant cet envoi.

e) Dans le cas de réclamations concernant des **roulements à billes**, galets ou rouleaux, il est indispensable qu'en outre des indications habituelles de numéros, vous précisiez la position occupée par le roulement incriminé dans l'organe dont il dépend.

f) Pour le retour des **organes électriques** tels que : dynastart, dynamo et démarreur, vous devez établir des bordereaux séparés et ne faire figurer aucune pièce mécanique sur le même dossier.

g) Les **organes complets** suivants : moteur, pont arrière, boîte de vitesses, essieux avant et direction, **destinés à des véhicules sous garantie** devront être demandés exclusivement au Service des Renseignements Techniques.

L'annulation du débit de l'organe de remplacement sera faite sitôt réception de l'organe défectueux qui doit être retourné dans le plus bref délai, à notre Magasin de Pièces de Rechange.

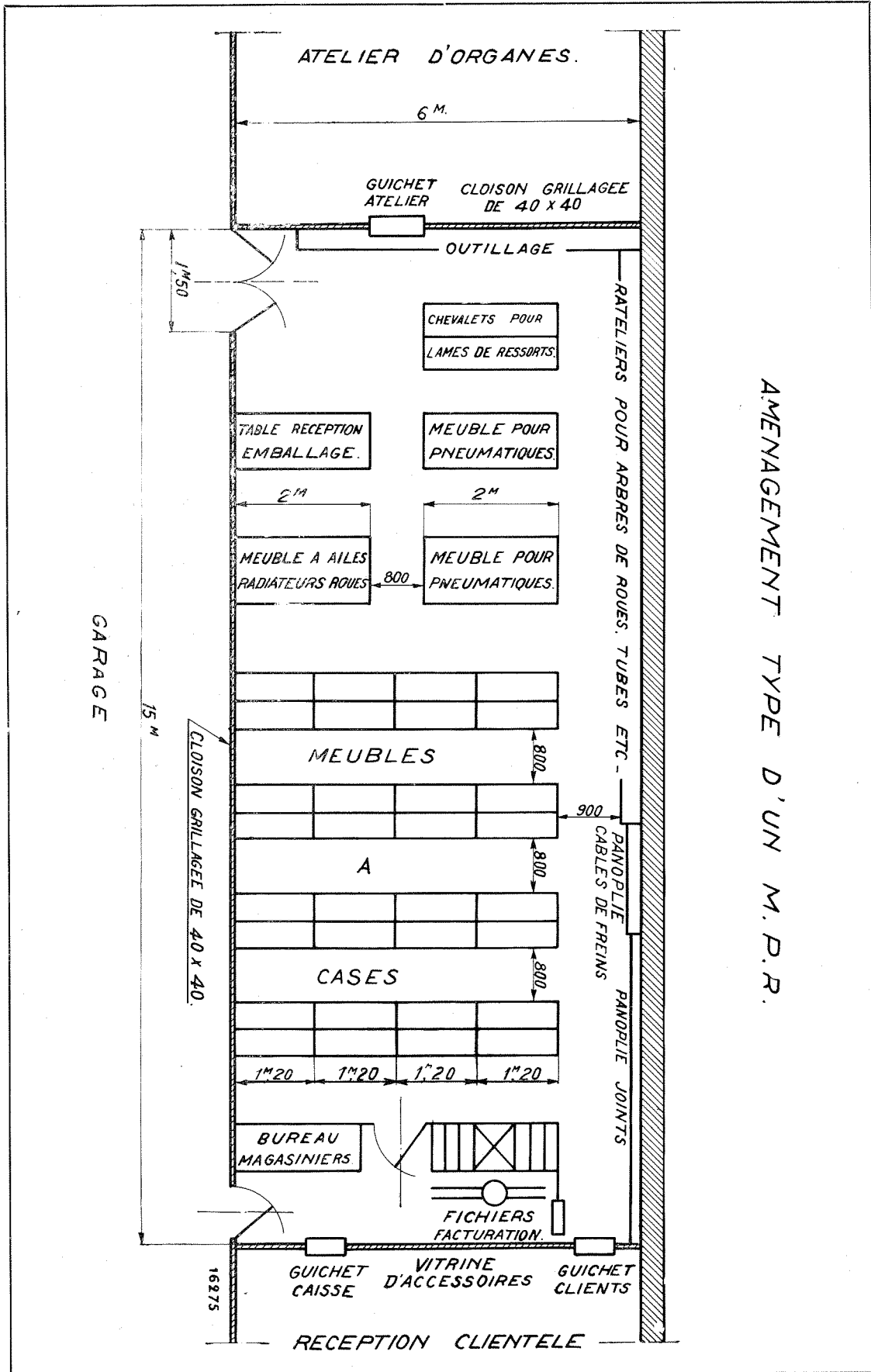
Cette annulation de débit signifie que nous avons réceptionné l'organe défectueux, mais nous nous réservons de facturer tout ou partie des frais de remise en état suivant les constatations faites au démontage.

Nos Agents doivent être persuadés que toutes ces prescriptions concernant la garantie n'ont pour but que de nous permettre de leur donner plus rapidement satisfaction ; nous espérons qu'ils voudront bien s'y conformer entièrement.

Par contre nous serions obligés, à notre grand regret, au cas où ces prescriptions ne seraient pas suivies, de mettre immédiatement au rebut les pièces envoyées, et cela sans qu'aucune réclamation puisse ultérieurement être prise en considération.

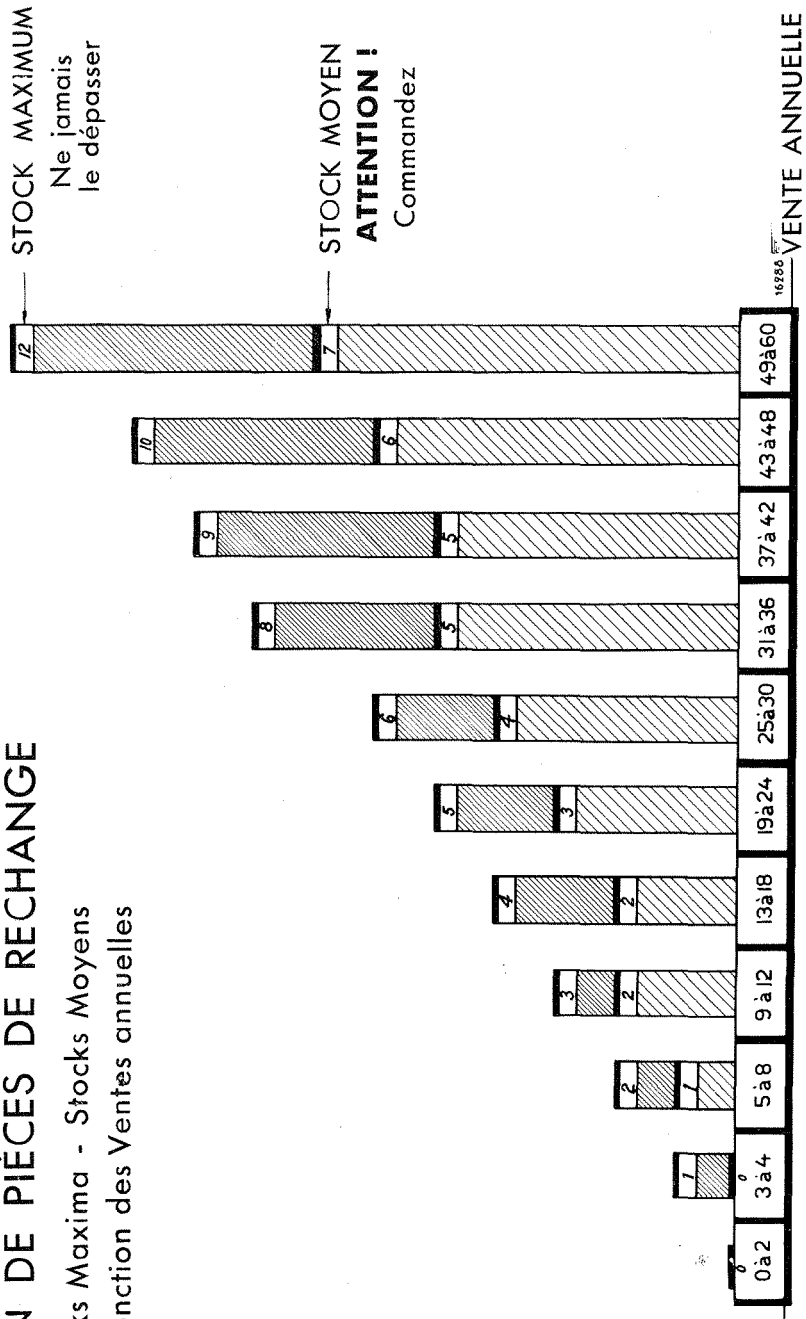


AMENAGEMENT TYPE D'UN M.P.R.



MAGASIN DE PIÈCES DE RECHANGE

Stocks Maxima - Stocks Moyens
en fonction des Ventes annuelles



SPÉCIFICATION DES PIÈCES PAR SECTEUR

MOTEUR		ÉLECTRICITÉ	
M	Moteurs complets (sauf Moteurs Diesel, Rayon 7). Toutes les pièces détachées du Moteur, sauf les Dynamos, Démarreurs, Dynastarts, Magnétos et toutes leurs pièces détachées. (Rayon 5. Voir également Rayon 5 pour Courroies de Ventilateur, Raccords caoutchouc, Joints).	E	Dynamos, Démarreurs, Dynastarts et Magnétos complètes, Phares, Lampes, Batteries et leurs pièces détachées.
RAYON N° 1		RAYON N° 5	
B	EMBRAYAGE Embrayages complets. Toutes les pièces détachées de l'Embrayage. (Voir Rayon 5, pour couronnes de caoutchouc d'embrayage.)	U	OUTILLAGE - JOINTS BOULONNERIE - ROULEMENTS Pièces d'Outillage. Tous les Joints, Courroies de Ventilateur, Raccords caoutchouc de circulation d'eau, Couronnes de caoutchouc d'Embrayage, Boulonnerie standard, Roulements.
V	BOITE DE VITESSES Boîtes de vitesses complètes. Toutes les pièces détachées de la Boîte de vitesses et du Servo-Frein.	C	CARBURATEUR Carburateurs complets et toutes pièces de Carburateur.
RAYON N° 2		S	CHASSIS Cadres complets. Toutes les pièces détachées de Chassis.
X	AXE ARRIÈRE Axes arrière complets. Toutes les pièces détachées de l'Axe arrière.	K	RESSORTS DE SUSPENSION Ressorts complets. Toutes les lames séparées de Ressorts de suspension.
RAYON N° 3		W	MOTEURS DIESEL (Camions et Industriels) MOTEURS SEMI-DIESEL MATÉRIEL D'INCENDIE BENNES - ARROSEUSES AUTOMOTRICES et toutes les pièces détachées de ces différents matériels.
A	ESSIEU AVANT Essieux avant complets. Toutes les pièces détachées d'Essieu avant.	NOTA	<i>Établir des Bons distincts pour : les pièces d'Aviation civile, les Notices d'entretien, les Catalogues de P. R., les Bons de commande de pièces de rechange et les divers documents de prospection.</i>
RAYON N° 4			
T	TOLERIE Toutes les pièces de Tôlerie ; Capots, Ailes, Silencieux, Tuyaux d'échappement, Radiateurs, Calandres.		
U	CARROSSERIE Toutes les pièces et accessoires de Carrosserie.		