

Problèmes de fiabilité : la plaie pour tout le monde !!! ...

Soumis par Mac Rodgers
06-06-2005

Problèmes de fiabilité : la plaie pour tout le monde !!!

Une raison pour se rapprocher ?

Trois semaines déjà depuis l'article précédent. Une quantité non négligeable de faits nous poussent à publier à un rythme un peu plus élevé que celui prévu au départ. Cette période de trois semaines a été marquée par deux événements qui ont probablement quelques rapports entre eux.

1- Tout d'abord la politique commerciale des deux leaders sur le marché du buggy est entachée par les problèmes de fiabilité de leurs produits.

Euromotor retarde une nouvelle fois la livraison des nouvelles machines promises voilà maintenant un mois – Apparemment les pignons de boîtes des bugrider 250 utilisés lors d'une démonstration professionnelle n'ont pas tenus le choc : l'acier chinois crie grâce, et c'est le container déjà chargé en Chine qu'il faut débarquer pour faire la remise à niveau –

Le coût qu'aurait représenté les modifications en Europe via le réseau de distributeurs aurait été bien plus élevé, tant en terme d'image (le client aurait dû ramener son engin cassé), qu'en terme de pénurie –

Minico continue à reprendre des véhicules qui connaissent des problèmes de joints de culasse, voire d'autres avaries dues à une fiabilité dans le temps approximative – Nous attendons comme eux, l'arrivée du nouveau refroidissement à huile qui serait d'une fiabilité plus éprouvée.
Nous espérons que cet engin n'est pas une simple ripaille des xingling 150. Minico nous assure de l'originalité du produit, nous attendons avec impatience de pouvoir l'attester,

et avons déjà demandé à les essayer

Minico, Euromotor, une similitude avec les produits à buggys présents sur leur catalogue : la fiabilité !

Nous tenons tout d'abord à saluer la façon dont ces deux grandes entreprises ont réagi face à ces problèmes :

Euromotor, en assumant le retard de livraison de façon à livrer un produit à niveau.

Minico, en reconnaissant l'existence des problèmes et en reprenant les engins défectueux. Nous ne pouvons que recommander la prudence vis-à-vis des vendeurs à sauvages vu le risque élevé que représente l'achat de cet engin si ludique. Il nous paraît essentiel d'avoir un vrai interlocuteur responsable en la personne du vendeur, sous peine de devoir assumer le risque de l'achat seul.

Nonobstant, ces ennuis de fiabilité existent, et les constructeurs en sont responsables !

A eux de trouver au sein de leur département de recherche, les solutions qui leur permettront de proposer un produit qui répond à nos attentes et qui puisse correspondre aux normes de fiabilité's affirmées à l'utilisation que nous en faisons

Si nous lançons une enquête sur l'état des engins de plus d'un an, que ce passerait-il ?

A notre avis, les raisons de cette fiabilité défective n'est pas seulement due à un déficit de développement et de recherche. Elle est surtout la cause d'une politique commerciale trop axée sur la diminution des coûts de production, afin de se ménager une marge brute toujours plus grande. Comment expliquer autrement, le

ballet incessant des usines qui fournissent les différentes pièces, et le fait que celles-ci soient toujours plus implantées à l'intérieur du continent ?

PGO constructeur Taiwanese ?

Cela n'est plus complètement vrai depuis que les 250 sont assemblés dans une usine de Shanghai (Changning District) sur le territoire chinois – PMI DAZON Arizona qui assemble lui aussi à Shanghai, se fournit souvent dans les mêmes usines où sont fabriqués les Xinling. De nombreux fabricants de l'intérieur sont également sollicités qui, pour fournir les sièges, qui pour des châssis, qui pour des moteurs –

C'est cette course effrénée au moindre coût qu'il nous faut contrôler pour améliorer la qualité du produit dont nous avons besoin. Il est temps que les importateurs se rendent compte que les problèmes de fiabilité ne sont pas seulement une affaire du revendeur : la fiabilité leur pose également un problème et celui-ci se reflétera dans l'équilibre commercial à rechercher entre la satisfaction du client et le prix qu'il est prêt à mettre pour cela.

Mais le client ne sera jamais prêt à payer, quel que soit le prix, pour un produit qui ne remplit pas la fonction pour laquelle il a acheté. Car il ne s'agirait alors plus de commerce mais d'escroquerie.

C'est la raison pour laquelle les professionnels doivent se rendre compte que nous avons tous intérêt à ce que les buggys soient fiables.

2- Le deuxième élément vient justement prolonger ma conclusion précédente et amène un début de réponse au problème posé.

Le BPAF a été contacté en tant que tel par les professionnels du monde du buggy. Nous avons pu alors avoir un vrai contact avec des responsables de MINICO, NAN BUGGY, PHILCO et ALP. Il manque EUROMOTOR dans le tableau de famille, mais nous ne désespérons pas.

Il est évident, que lorsque nous ne savons pas, nous supputons, et que ce vocabulaire rappelle trop l'avis qu'a un médecin sur une plaie qu'il examine. Plus de communication sincère devrait donc satisfaire tout le monde, et montrer la bonne santé du monde du Buggy !

De retour, après une semaine d'absence, j'espère avoir des nouvelles de Minico pour l'essai du 150, de Euromotor pour une explication officielle sur le retard de livraison des 250, et de ALP pour un essai de leur buggy qu'ils annoncent original.

Je voudrais également mettre un dernier souhait : maintenant que les importateurs savent que nous existons, et que nous comptons exister toujours plus, il serait souhaitable que le responsable national des ventes de chaque marque, reprenne le premier courrier qui leur avait été envoyé à propos d'un appel pour une remise sur les ventes consenties à nos adhérents. Il serait bon que les importateurs fassent part à leurs concessionnaires des règles qu'ils souhaitent voir s'appliquer en la matière.

Sans réaction de la structure nationale, c'est une fin de non recevoir à notre demande, et cela empêche un appel d'offre transparent qui limite de fait les volumes de ventes.

Loin de vouloir infléchir la politique de sociétés dont nous ne sommes pas partie prenante, il nous paraît tout normal que quelqu'un qui travaille plus avec nous (en nous proposant des prix, en participant aux événements que nous organisons, etc.) récolte un volume de vente compatible avec les remises qu'il pourrait nous proposer.

Pour l'instant le BPAF n'est l'objet d'aucune offre officielle. Nous pensons que cela est largement dû à une absence de politique centrale en la matière (importateurs).

(Article 4 du 06/06/2005)

