# Interview d’un négociant/prospecteur

Interview de Julien R. le 19/03/14 à 15h

Négociant en Pierres précieuses

diplômé du GemA (Gemmology Institute Association of Great Britain)

Adrien D. Bonjour Julien, pouvez-vous vous présenter ?

Julien R. Bonjour Adrien, je suis Julien R. je suis négociant en pierre précieuse entre Madagascar et l'Europe. Je pars dans les exploitations de la brousse malgache sélectionner les pierres précieuses pour mes clients, puis je rentre leur revendre.

Adrien D. Pouvez-vous m'expliquer votre parcours ?

Julien R. J’ai d’abord été ingénieur dans l’automobile. Suite à la crise automobile en 2008, j’ai eu l’opportunité de me reconvertir dans le commerce de pierres précieuses et semi-précieuses, en me mettant au statut d’auto-entrepreneur. Métier que je continue et qui me passionne depuis.

Adrien D. Que préférez-vous dans votre métier ?

Julien R. Je préfère l'achat des pierres car je découvre de nouvelles merveilles et pour le côté collectionneur de pierres rares. Mais mon métier est avant tout celui d'un négociant, d'un business man.

Adrien D. Vous venez d’acquérir 3 mois d'essai gratuit sur un logiciel vous assistant dans l'achat et la vente de vos pierres, quelle utilisation en feriez-vous ?

Julien R. Je l'utiliserai pour effectuer rapidement des transactions avec mes collaborateurs. Actuellement, mes transactions sont lentes et nécessitent un investissement important notamment dans les voyages entre Madagascar et l'Europe. Affiner et réduire cet investissement est une de mes priorités. Ce logiciel me permettrait aussi d'améliorer la communication sur la couleur des pierres, de la façon la plus objective possible, avec mes clients pour éviter les pierres non conformes à la demande. Idéalement, je souhaite pouvoir définir facilement la carte d'identité unique à chaque pierre à partir d'une photo de celle-ci et pouvoir la partager, la distribuer.

Adrien D. Ce sont les fonctionnalités que vous utiliseriez le plus, mais quelles sont celles moins courantes qui vous intéresseraient ?

Julien R. Mon métier a un côté collectionneur et pouvoir partager un pierre rare et très particulière au premier ou deuxième cercle de mes contacts serai un plus.

Adrien D. Quel inconvénient souhaitez-vous ne jamais rencontrer lors de l'utilisation de ce logiciel ?

Julien R. Je ne souhaite avoir le moins de problèmes possible lors de l'utilisation de ce logiciel. Le pire serait un bug au niveau de la reconnaissance et de la communication de la couleur d'un pierre.

Adrien D. Comment souhaitez-vous avoir accès à ces fonctionnalités ?

Julien R. Avoir une application sur mon smartphone serait très pratique car je suis toujours en déplacement. Prendre les photos et créer les cartes d'identités dans les mines de pierres serait très pratique. Après une fois rentré à l’hôtel, sur mon ordinateur portable, je souhaite pouvoir communiquer avec mes collaborateurs, connaître leur besoins et gérer mes ventes.

Adrien D. A quelle fréquence utiliseriez-vous ce logiciel ?

Julien R. Je l'utiliserai quotidiennement car dans mon métier il faut être le plus réactif possible.

Adrien D. Dans ce logiciel, vous avez des informations personnelles, comment souhaitez-vous les partager et avec qui ?

Julien R. Je souhaite que mes nouvelles pierres soient partagées automatiquement avec mes différentes catégories de clients, mais pas avec mes concurrents par exemple, je souhaite garder une certaine confidentialité. Mon carnet d'adresse doit rester un secret dans l'exercice de mon métier, je ne souhaite surtout pas de mise en relation forcée.

Adrien D. Maintenant, imaginez que vous êtes le créateur d'un logiciel idéal pour votre métier. Tout d'abord comment imagineriez-vous son design ?

Julien R. Ce logiciel aurait une utilisation très intuitive pour une utilisation et une prise en main rapide. L'ergonomie serait sobre et moderne, surtout pas révolutionnaire pour éviter de déstabiliser les acheteurs. Un aspect proche des logiciels déjà existant. Dans mon métier l'anglais est la langue la plus utilisée et donc par conséquent le logiciel serait en anglais. Une version taïwanaise serait pratique aussi car le marché des pierres y est important.

Adrien D. Quels seraient les inconvénients que vous pourriez rencontrer ?

Julien R. Dans mon métier, il y a des personnes très différentes, en âge et culturellement, satisfaire tout le monde avec l'interface pourrait être difficile. Une interface très classique est donc essentielle.

Adrien D. Comment imagineriez-vous un achat et une vente avec ce logiciel ?

Julien R. Mes achats et les ventes se feraient sur le modèle d'Ebay, soit aux enchères, soir sur un prix fixe. Par contre je ne souhaite pas qu'il y ait de commission prise sur chaque transaction car j'ai l'impression de me faire arnaquer car la commission est plutôt élevée. C'est une des raisons pour laquelle je préfère la vente directe en vis à vis avec mes clients. Mes autres raisons étant les problèmes de communication sur la couleur et le besoin de confiance avec mes clients.

Adrien D. Comment verriez-vous la diffusion de votre logiciel et quel serait le budget de vos clients pour celui-ci ?

Julien R. Ce logiciel se téléchargerait sur Internet pour une diffusion rapide. Mes collaborateurs ne souhaitent pas acheter une licence définitive, souvent trop chère sans connaître bien le produit. Un abonnement mensuel ou bien annuel serait bien plus attractif. De l'ordre de quelques centaines de dollar par an seraient idéal.