

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Matériaux de Construction, Etc.

POURQUOI LES VERNIS SONT-ILS NEGLIGES PAR LES MARCHANDS?

Il est inexplicable, au point de vue commercial, qu'un si grand nombre de marchands de peintures et d'articles pour peintres, ne tiennent pas du tout de vernis ou, s'ils en font un commerce, c'est sans méthode et d'une manière inintelligente.

Le même soin devrait être apporté au choix d'un stock de vernis qu'à celui d'un stock de peintures, de pinceaux et d'autres articles à l'usage des peintres. Nous voulons parler principalement des vernis connus sous le nom de "finis architecturaux".

Beaucoup de marchands bien renseignés sur les peintures de marques diverses, savent relativement peu de chose sur les vernis et ne s'y intéressent pas suffisamment pour pouvoir tenir en magasin un stock bien choisi de ces marchandises et faire un commerce intelligent et profitable.

Nous n'avons pas à recommander ici ou à condamner certaines marques de finis architecturaux; mais tout marchand de peintures intelligent devrait se mettre en relations avec des manufacturiers de confiance, en vue de mettre en stock un assortiment judicieux de vernis à offrir au peintre en bâtiment et au décorateur.

En outre, il vaut mieux tenir une ligne de vernis renommée pour son excellence qu'une ligne peu connue, bien que bonne.

Bien qu'il soit naturel que le marchand cherche à faire une marge de profit aussi grande que possible, nous le mettons en garde contre l'achat de vernis à bas prix, parce que ces vernis sont de qualité inférieure.

Un commerce de vernis bien établi représente un capital précieux pour le marchand, trop précieux pour le compromettre en mettant en stock des vernis à bon marché pour lesquels on ne peut avoir qu'une clientèle temporaire. Tenez-vous en donc à des marques bien connues, d'un mérite généralement reconnu.

Les vernis bien tenus par le marchand de peintures ne doivent pas être regardés comme une sorte de ligne accessoire, mise en magasin simplement parce qu'on en demande de temps à autre; au contraire, cette branche du commerce des peintures, si on s'en occupe convenablement, peut devenir très profitable et est susceptible d'un grand développement.

Il nous semble qu'une sorte de distinction s'attache aux marchands de peintures qui se spécialisent dans les vernis, surtout s'il s'agit d'une ligne de marchandises bien connues de tous les consommateurs de vernis. Nous ne pouvons pas comprendre pourquoi les vernis sont traités si légèrement par de nombreux marchands de peintures, très intelligents à tout autre point de vue.

Faites savoir que vous vendez des vernis aussi bien que des peintures. Lisez ce qui a été écrit à leur sujet; renseignez-vous sur tout ce qu'il est désirable de savoir sur les vernis, non seulement à votre point de vue, mais aussi à celui du consommateur.

Rendez votre connaissance des vernis si apparente, que vos clients se rendent compte que vous savez ce dont vous parlez. Soyez aussi compétent à parler des vernis que des peintures, du blanc de plomb et du mastic.

Assurez-vous que vos commis sont aussi bien renseignés, de sorte que, lorsque des clients leur demanderont du vernis, ils sauront quoi leur offrir.

Faites de fréquents étalages dans vos vitrines de boîtes de vernis. Ces marchandises sont attrayantes sur les rayons ou en vitrine. Elles représentent l'aristocratie parmi les produits de votre département de la peinture et un stock bien choisi de vernis en boîtes se vend toujours.

Faites-vous une clientèle permanente pour les vernis, de manière à donner à votre magasin la réputation de la "Maison par excellence pour Peintures et Vernis".

Rendez votre nom inséparable de celui de vernis de marques telles, que la combinaison de marchandises de qualité et d'une publicité habile les a rendues familières partout où l'on se sert de vernis.

Voilà le plus sûr moyen d'attirer des clients réguliers, des acheteurs qui seront satisfaits de vos marchandises et qui auront appris par expérience à avoir confiance en vos connaissances sur les vernis et les marchandises que vous leur vendez. Voilà la raison pour laquelle vous devriez accorder la plus grande considération à la question des marques.

Le vernis qui rapporte la marge de profit la plus attrayante n'est pas toujours le plus profitable à tenir à la longue; trop souvent, c'est le contraire qui est vrai. Un commerce profitable et permanent de vernis ne peut reposer que sur la base sûre de la qualité.

Un stock de vernis devrait comprendre un bon vernis de finissage d'inté-

rieur, un vernis qui s'efface bien, si on le désire; un vernis de qualité moyenne, mais bonne pour l'ouvrage général d'intérieur; un bon vernis d'extérieur; un bon fini à plancher et des finis au shellac.

Il y a naturellement de nombreux autres vernis et spécialités pour lesquels une demande peut se développer; mais pour un premier stock, il est bon de n'avoir qu'un nombre limité de vernis; un peu d'expérience pratique enseignera bientôt au marchand de peintures ce qu'il doit tenir.

Tenez-vous au courant des constructions qui se font dans votre localité ou votre territoire, et efforcez-vous de fournir les vernis et la peinture nécessaires à ces travaux.

La peinture et le vernis sont alliés de trop près pour que le marchand de peintures ne leur accorde pas le même intérêt. Ils appartiennent l'un à l'autre naturellement et leur aptitude à procurer des affaires vaut la peine d'être cultivée.

NOUVELLES INVENTIONS

MM. Marion & Marion, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets canadiens obtenus cette semaine par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

...Nos

139,045—Henri Terrisse, Genève, Suisse. Peinture pour sous-marins.

139,046—J. Koetschet & M. Theumann, Lyon, France. Acétylation de matières cellulaires.

139,084—Ingvald, A. Bach, Trondhjem, Norvège. Fabrication de couteaux de table.

139,095—Emile Crumière, Paris, France. Fabrication de soie artificielle, crin artificiel ou autres produits de cellulose.

139,102—Edgard Frankignoul, Liège, Belgique. Cuvelage pour forage.

139,112—John, R. Hendrickson, Edmonton, Alta. Aéroplane.

139,120—Otto Krause, Berlin, Alle. Lampe à filament métallique avec distributeur élastique.

139,139—Arthur Page, Huddersfield, Ang. Moyen d'empêcher les pantalons de se déformer aux genoux.

"Le Guide de l'Inventeur" sera envoyé gratuitement sur demande.

Intéressez-vous à quelque chose et cela dès aujourd'hui. Trop d'hommes s'intéressent au passé et à l'avenir, et ne font qu'accumuler des regrets.