

LA PRATIQUE COMMERCIALE

POUR AUGMENTER LES VENTES DE CIMENT CHEZ LES MARCHANDS.

Méthodes pour intéresser les fermiers à l'usage du Ciment sur la ferme — L'efficacité des photographies de travaux exécutés — Le hangarage convenable pour le Ciment — Le débit des sacs est considéré comme la meilleure base d'exploitation.

Le ciment Portland est devenu tellement nécessaire dans la construction, que les ventes de ce produit augmentent chaque année. Cette augmentation ne se borne pas à une section du pays en particulier, mais elle est tout à fait générale. Les marchands des villes trouvent la demande augmentée, tout comme ceux de la campagne. Le commerce des villages et cités est pour la plupart entre les mains des marchands généraux, quincailliers, ou des marchands de charbon, de bois de chauffage ou d'articles de construction. Le quincaillier vient en contact direct avec les entrepreneurs ou les constructeurs, car c'est à lui qu'ils s'adressent pour les prix des clous, du matériel à toitures ou des articles de ferronnerie. Maintenant, la question d'intérêt pour le marchand de fer est celle-ci: "Comment peut-il augmenter ses ventes de ciment?"

Le marchand devrait se procurer de la littérature relative au ciment et en faire une distribution. Il devrait, autant que possible, se familiariser avec cette littérature, de manière à pouvoir donner des informations précises et démontrer les avantages de la construction en béton. Il devrait faire en sorte que les fermiers et les propriétaires d'immeubles se procurent de petites quantités de ciment et commencent, sur une petite échelle, à construire des pas de portes, des piliers d'attache ou autres blocs.

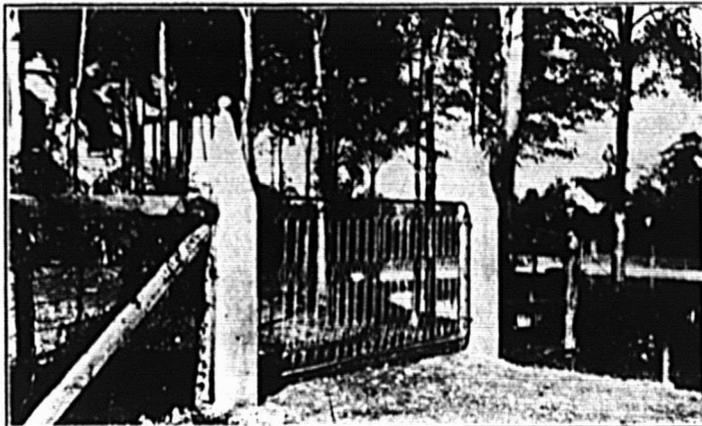
Cela leur donnera une idée de ce qui peut être fait avec du ciment et leur donnera plus de confiance pour marcher de l'avant et entreprendre de plus grandes constructions.

L'usage des photographies.

C'est un bon système que de faire photographier de temps à autre des travaux en béton exécutés dans la localité, et de faire donner par l'entrepreneur ou le propriétaire un état détaillé des quantités de sable, gravier, et de sacs de ciment employés, des proportions, de la durée des travaux, du nombre d'ouvriers employés et du coût des travaux. Ces informations pourraient être inscrites au verso des photographies qu'on étalerait de manière à intéresser les constructeurs probables et à stimuler la concurrence.

Le problème d'emmagasinage.

L'emmagasinage du ciment est un détail important. Les marchands peuvent, sans doute, s'arranger de manière à expédier ou livrer le plus possible directement du chemin de fer, mais il leur faut nécessairement en emmagasiner une certaine quantité pour répondre aux commandes à venir en petites quantités, dans un entrepôt très sec dont le plancher ne touchera pas au sol et sera bien étanche. Le ciment ne devrait pas être empilé à plus de cinq sacs en hauteur et ne pas être appuyé aux murs extérieurs. Après être resté en magasin durant un certain temps, le ciment prend une apparence solide et le client peut exprimer des doutes sur la qualité. Toutefois, le ciment se solidifie à peine à la surface intérieure du sac et, si l'emmagasinage n'a pas été trop long,



la qualité n'est pas affectée et le solide peut se pulvériser facilement sous la pression de la main.

Pour éviter ce durcissement, on fera bien de déplacer le ciment de temps à autre.

Débitez les sacs.

Qu'il soit bien entendu avec chaque client qu'il doit payer pour les sacs comme pour le ciment. Ils deviennent alors sa propriété, mais, s'il en prend soin, il pourra les revendre au prix original après recontage et inspection. En insistant sur ce point, les marchands éviteront beaucoup de disputes qui seraient de nature à faire perdre le client, non seulement pour le ciment, mais pour d'autres articles. Si tous les marchands insistaient pour établir une bonne méthode pour la disposition des sacs, il y aurait moins de malentendus entre le client et le marchand et entre ce dernier et le manufacturier.

Les marchands devraient être unanimes sur la question des sacs et, alors, ils n'auraient pas à craindre la perte d'un client en faveur d'un concurrent qui ne ferait pas payer les sacs et ne recommanderait pas d'en prendre soin.

La question des sacs est importante à un autre point de vue. Le marchand et le manufacturier peuvent souvent différer d'opinion sur la qualité des sacs. Le manufacturier donne crédit selon qu'il a compté; par conséquent, le marchand devrait calculer son prix de vente de manière à se réserver une marge pour compenser les sacs sans valeur.

Les compagnies cimentières sont toujours disposées et désireuses d'aider les marchands à provoquer l'emploi de leurs produits partout où cela est possible. Si le marchand cherche à induire un client à employer du ciment et sent qu'il n'est pas sûr de son affaire, il devrait demander des informations ou un agent de la compagnie qui puisse l'aider de ses lumières.

Le ciment sur la ferme.

Les usages pratiques du ciment sur la ferme sont nombreux. La vignette ci-contre montre des piliers faits de ciment. Ils sont forts et durables, et fourniront le meilleur usage possible pour un temps indéfini. Ils offrent de nombreux avantages sur ceux en bois. C'est l'un des nombreux usages auxquels le ciment peut être employé par les cultivateurs. Les quincailliers devraient les encourager à employer le ciment dans tous leurs travaux de construction.