

## LA VENTE SYSTEMATIQUE DES PEINTURES

Autrefois le public avait de forts préjugés contre l'emploi des peintures préparées, car certains manufacturiers peu scrupuleux inondaient le marché de mélanges sans valeur et les fabricants honnêtes se trouvaient ainsi dans une situation très désavantageuse, car un client trompé une fois est fort enclin à se défilier de tous les articles de la même catégorie. Aujourd'hui, c'est le contraire qui a lieu. La majorité des personnes qui achètent et emploient des peintures non seulement n'ont aucun préjugé contre les peintures préparées, mais les préfèrent aux mélanges de blanc de plomb et d'huile faits à la main. Le travail fait par les manufacturiers pour montrer au public la supériorité du mélange mécanique des peintures sur leur mélange à la main a produit les meilleurs résultats. Il va sans dire que ce travail a été aussi avantageux et même plus pour les marchands. Non seulement les peintures préparées coûtent moins cher à tenir et à garder, et sont avantageuses à mettre en étalage; elles donnent aussi plus de profit, ce qui est la partie importante du commerce. On sait fort bien que la plupart des marchands font peu de profits sur le blanc de plomb et l'huile de lin. Il n'est donc pas étonnant que la mise sur le marché des peintures préparées ait été accueillie avec satisfaction par tous. Les marchands nettoyaient leurs magasins et leurs vitrines et, voyant combien l'emballage de ces peintures était attrayant, les placèrent là où le public pouvait les voir; ils devinrent prospères.

Les préparatifs faits et le stock arrivé, il s'agit d'obtenir la clientèle. Soyez certain d'une chose, c'est qu'il faut aller à la recherche de toute affaire qui en vaut la peine, sans attendre qu'elle vienne vous trouver. Pour aller à la recherche des affaires, il est nécessaire de le faire systématiquement pour obtenir les meilleurs résultats.

Un bon système à suivre dans le commerce des peintures consiste à ne pas perdre de vue le client, même après que celui-ci a acheté de la peinture et l'a employée pour sa maison. Pour cela on peut se servir d'un registre à feuilles détachées, une seule feuille étant destinée à chaque client. Sur cette feuille, une place doit être réservée aux conditions atmosphériques pour la raison suivante: pour que la peinture fasse une bonne durée et donne satisfaction, il faut l'appliquer sur une surface parfaitement sèche. Si la moindre trace d'humidité y est laissée, le soleil la fera évaporer et attirera avec elle la peinture. Tous les peintres savent cela, mais beaucoup d'entre eux, pour faire un ouvrage au plus vite à cause de la concurrence, appli-

quent la peinture en des endroits trop humides pour produire de bons résultats. Aussi au bout d'un ou deux ans, le propriétaire se plaint de la peinture, et cependant celle-ci n'est pour rien dans les mauvais résultats obtenus. Si l'on tient un journal des conditions atmosphériques, il sera facile de prouver qu'il a plu un peu avant le moment où la peinture a été appliquée et que l'humidité de la surface est la cause du mauvais résultat obtenu. Un tel registre imposera silence à toutes les réclamations mal fondées et aidera à donner un bon renom à la peinture.

Une autre bonne chose consiste à faire photographier toutes les maisons peintes avec votre peinture. Ces photographies peuvent être prises par un employé du magasin, mais doivent montrer autant de détails que possible de la maison. Faites un album de ces photographies en inscrivant au-dessous de chacune le nom du propriétaire et la date à laquelle la

peinture a été employée. Cet album augmentera de valeur chaque année, car vous pourrez montrer à vos clients des photographies de maisons peintes un certain nombre d'années auparavant, et cela les convaincra de la durabilité et de la popularité de vos peintures.

Quand la partie principale d'une commande a été faite, n'oubliez pas d'offrir les accessoires en vente: peinture à planchers, vernis pour portes et fenêtres, émaux pour moustiquaires, peinture or et argent pour poêles, radiateurs, etc., poli pour grilles et garde-feu, peinture à bon marché pour clôture de cour, peinture spéciale à toiture, si cette dernière n'a pas été comprise dans la partie principale de la commande. Tenez aussi une bonne ligne de pinceaux, et vendez-en tant que vous pourrez. Ce sont ces articles qui rapportent de réels profits.

N'oubliez pas le papier à tapisser. Ce sont d'habitude les femmes qui en font le choix, soignez leur clientèle. Il n'est



La clôture illustrée ci-haut est celle que vous voulez acheter, celle que tous les cultivateurs achètent. La clôture que vous voyez érigée sur tous les Chemins de Fer Canadiens

### "LA CLOTURE IDEALE"

Et pourquoi l'achèterez-vous ?

Parce que vous savez que vous aurez la meilleure valeur, pour le moins d'argent.

Parce que sa construction irréprochable, vous garantit une grande résistance et une longue durée.

Parce que vous savez que le matériel, qui entre en sa confection, est de la meilleure qualité, que le nœud d'attache maintient chaque fil solidement en position, que la galvanisation est la meilleure, et qu'elle améliorera de beaucoup l'apparence et la valeur de votre propriété. Ne sont-ce pas des raisons suffisantes pour que vous préférerez la Clôture Idéale à toute autre ?

Lorsque vous examinez soigneusement sa construction, n'êtes-vous pas consciencieusement convaincu qu'en achetant la Clôture Idéale vous achetez ce qu'il y a de mieux. Une autre preuve de sa supériorité vous est fournie par les Compagnies de Chemins de Fer, elles veulent toujours avoir la meilleure, elles examinent deux fois ce qu'elles achètent, et cela non sans raison, elles emploient toutes "LA CLOTURE IDEALE".

Notre commerce toujours augmentant avec les cultivateurs, est bien la meilleure preuve de la ténacité, ils achètent assez de Clôture Idéale pour tenir nos deux manufactures à l'œuvre pendant toute l'année, lesquelles ont une capacité de fabrication de 30 milles de long par jour.

Si vous ne connaissez pas notre agent dans votre localité, écrivez pour notre Catalogue C. que nous vous enverrons GRATUITEMENT.

THE MCGREGOR BANWELL FENCE CO., Limited,  
WALKERVILLE, ONT. 60, rue McGill, Montréal, Qué.

