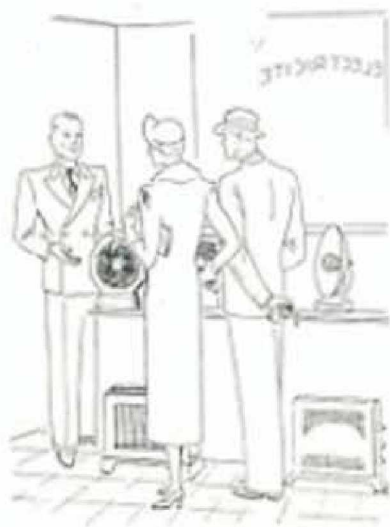




*Vous pouvez*  
*vendre beaucoup plus*  
*de radiateurs*



POUR LE  
CHAUFFAGE  
ÉLECTRIQUE  
D'APPOINT

*Voici pourquoi*  
*Voici comment*

ALS-THOM

38, AVENUE KLÉBER, PARIS-16<sup>e</sup>



ULTIMHEAT<sup>®</sup>

UNIVERSITY MUSEUM

# *pourquoi*

vous pouvez vendre beaucoup plus de radiateurs paraboliques, obscurs, "AÉRODYNE" et de cheminées lumineuses.

**Parce que tout le monde a besoin de chauffage d'appoint**

- Aux changements de saison, quand le chauffage principal ne fonctionne pas encore ou a déjà été arrêté.
- Dans les locaux dont le chauffage principal est insuffisant à certaines heures.
- Dans les locaux qui n'ont à être chauffés que rarement, ou partiellement.

**Parce que 9 fois sur 10 pour le chauffage d'appoint le chauffage électrique est le seul possible, le plus simple et le plus rapide à installer.**

- Le chauffage d'appoint exige peu de puissance : 600 W au minimum pour un chauffage localisé, 2 à 6 W par degré d'échauffement et par m<sup>3</sup> pour un chauffage général.
- La plupart des installations existantes peuvent alimenter les appareils portatifs de chauffage électrique sans renforcement. Et s'il faut renforcer une canalisation, c'est toujours possible et relativement simple. La "conduite" électrique est la plus facile et la plus rapide à poser.
- Le chauffage électrique n'exige ni cheminée ni dispositif de ventilation : il peut fonctionner partout.

**Parce que le chauffage électrique est toujours le plus parfait.**

- Le chauffage électrique est, de toute évidence, celui qui satisfait au mieux et le plus facilement à toutes les conditions modernes d'hygiène et de sécurité.
- Avec le chauffage électrique, pas de combustible à approvisionner, à transporter, à allumer, pas de déchets à évacuer, pas de nettoyages à effectuer. Un bouton à manœuvrer : c'est tout.

**Parce que 9 fois sur 10 pour le chauffage d'appoint, la solution électrique est la plus économique.**

- Oui, la plus économique malgré les légendes...
- Pour le chauffage d'appoint la solution électrique est celle qui, 9 fois sur 10, coûte le moins cher et de beaucoup. Il n'y a pas d'installation à faire, ou peu de chose. Un seul appareil portatif de chauffage électrique peut s'employer en plusieurs endroits grâce à sa légèreté et à la facilité unique avec laquelle on peut le brancher et le débrancher.
- Et la dépense d'utilisation, facile à chiffrer dans chaque cas, reste faible au total par rapport au service assuré.



# comment

vous pouvez vendre beaucoup plus de radiateurs paraboliques, obscurs, "AÉRODYNE" et de cheminées lumineuses.

**Vendez du matériel de qualité, du matériel connu.**

— Vous savez que les efforts commerciaux les plus méritoires ne donnent aucun résultat durable s'ils sont dépensés au service d'un matériel médiocre ou peu connu. Préférez, avant tout, la qualité et une grande marque.

Choisissez donc, parmi tant d'autres, le matériel THOMSON et permettez-nous de vous le présenter.

## LES RADIATEURS PARABOLIQUES

Les radiateurs paraboliques sont essentiellement des appareils de **chauffage localisé**. Ils chauffent fortement, malgré leur puissance réduite, mais uniquement dans leur faisceau.

Les radiateurs paraboliques s'accommodent de toute installation et de tout tarif.

Ce sont les appareils les plus faciles à vendre et les plus susceptibles d'introduire le chauffage électrique chez un client, à une condition toutefois : c'est qu'il soit bien précisé à la vente qu'un radiateur parabolique est fait pour assurer un chauffage localisé, et qu'il ne faut pas lui demander davantage.

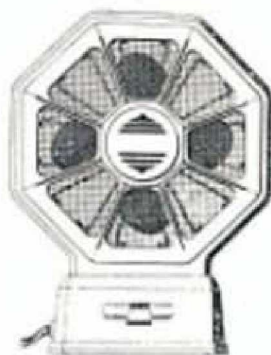
La fabrication ALSTHOM se distingue par une robustesse rarement rencontrée dans ce genre d'articles. Le corps de chauffe, appelé couramment "bougie" ou "bobine", est d'une construction spéciale dite "monobloc" ne comportant que des contacts brasés à l'exclusion de tous contacts par serrages susceptibles de se desserrer et de provoquer des claquages. Ce mode de construction est une garantie de longue durée.



## LES RADIATEURS "AÉRODYNE".

Les radiateurs "AÉRODYNE" sont une importante nouveauté THOMSON. Comme les paraboliques, ils sont aptes à chauffer instantanément une zone localisée (par projection d'air chaud) mais leur plus grande puissance (1000 ou 1500 W) leur permet d'assurer le chauffage complet de pièces moyennes. Ils présentent alors l'avantage de les mettre en température vite et régulièrement, c'est pourquoi leur rendement pratique est maximum.

Dans ces radiateurs, on retrouve le genre de construction industrielle qui caractérise la fabrication ALSTHOM et qui assure un fonctionnement silencieux et durable.



**ALSTHOM**



Très portable, peu encombrant, élégant, solide et durable, tel se présente ce nouveau modèle dont la vente facile est assurée dans toutes les clientèles.

Les radiateurs "AÉRODYNE" THOMSON peuvent être utilisés comme ventilateurs grâce à un interrupteur qui permet de couper le chauffage.

## LES CHEMINÉES LUMINEUSES



Les cheminées lumineuses mettent partout la gaieté du feu de bois. Ce sont des appareils chauffant par rayonnement, mais de puissances suffisantes pour assurer ainsi le chauffage total de petits locaux.

Plus souvent sont-elles employées comme chauffage d'appoint de plus grandes salles; leur présentation et leur faible encombrement les font admettre partout.

## LES RADIATEURS OBSCURS "SIMPLEX"

Les radiateurs obscurs dits "Simplex" relient le chauffage portable de petite puissance à la grande installation.

Leurs types variés de 1 000 à 4 000 W permettent l'équipement des pièces les plus diverses.

Ce sont des appareils élégants et d'une solidité à toute épreuve qui mettent entre vos mains, sous une forme très simple, de vastes possibilités de vente.

Les radiateurs "Simplex" chauffent par convection à la manière des radiateurs usuels de chauffage central.

Ils dégagent immédiatement de la chaleur, dès qu'on les met sous tension. Mais il leur faut, bien entendu, un certain temps pour échauffer tout l'air d'un local et ce local lui-même.

Leur action effective n'est donc pas instantanée comme celle des radiateurs paraboliques, des cheminées lumineuses, des radiateurs "AÉRODYNE".

Les radiateurs "Simplex" conviennent plus particulièrement aux chauffages à assurer pendant des périodes relativement longues (plusieurs heures).

## Prêchez d'exemple

— "Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement" et autrement dit vos arguments seront convainquants dans la mesure de leur sincérité.

Soyez vous-même persuadés de l'utilité, de l'excellence du chauffage électrique, dans toute la gamme étendue de ses applications et vous inspirerez confiance lorsque vous en parlerez.

Essayez-le donc, vous-même, tout d'abord. Vous formerez votre opinion et ce sera une démonstration, un exemple.



L'idéal est de chauffer électriquement votre magasin. Au moins placez au bon endroit un appareil en fonctionnement et tenez prêts à servir tous les modèles que vous pouvez proposer.

## Cherchez le client

— N'attendez pas que le client fasse le premier pas : allez le chercher.

La démarche directe, l'utilisation de vos relations personnelles, l'occasion de visites que vous offre l'installation et l'entretien de tout matériel doivent être mis en œuvre.

Utilisez les moyens que la publicité locale met à votre disposition : journaux régionaux, affiches, annonces.

Faites "campagne", à chaque jour suffit sa peine, mais à chaque saison besogne nouvelle.

Et que tout cet effort n'ait qu'un but : attirer le public chez vous...

## Attirez-le à vous

...où vous aurez tout préparé pour le bien accueillir.

Magasin confortable et coquet, sièges et ameublement sympathiques, décors et aménagement simples et nets. L'ennemi n° 1 est l'encombrement qui signifie souvent... propreté douteuse.

Ayez des vendeurs aimables et compétents. Aimables, ils le sont tous. Compétents ils le seront s'ils limitent leur ambition à la connaissance d'un petit nombre d'articles.

Autre raison de préférer le matériel THOMSON, car ALSTHOM, son constructeur, vous le fait bien connaître et vous aide à le vendre. Cette modeste brochure en est une nouvelle preuve.

## Faites preuve de compétence, en usant de persuasion

— Le travail de prospection, auquel vous vous serez livré, la séduction de votre vitrine, l'aspect accueillant de votre magasin vont vous amener de nombreux visiteurs. Ils sauront déjà, tous, que "l'on peut se chauffer à l'électricité", chacun attend de vous d'apprendre dans quelle mesure pour son cas particulier.

Vous devez donc conseiller et proposer.

Vos premières préoccupations seront de connaître :  
la puissance disponible,  
le tarif consenti.

Vous rapprocherez de ces données les exigences de la solution du problème posé, que vous aurez dégrossie en appliquant la règle "2 à 6 watts par mètre cube et par degré"... et vous verrez si la chose est possible.

S'il faut faire une démarche près du secteur de distribution pour un renforcement de branchement

ou souscrire une police plus avantageuse, chargez-vous-en, tout le monde vous en saura gré... et cela ira plus vite.

## Servez vite

— Car il importe d'aller vite; c'est un des avantages de la solution électrique, nous l'avons dit.

Il vous faut donc du matériel.

Il vous en faut pour votre vitrine.

Il vous en faut pour la démonstration.

Il vous en faut pour les premières affaires que vous n'allez pas manquer de traiter.

Aussi, aujourd'hui même, utilisez la " carte commande " ci-jointe. Elle nous indiquera que vous nous apportez votre première commande de chauffage pour cette campagne et cela vous vaudra une priorité dans la livraison.

Nous aussi nous voulons servir vite.

## Servez bien

Et pour terminer, pas d'aventure...

C'en serait une que de conseiller et de vendre un matériel ne convenant pas parfaitement.

En préférant THOMSON, vous avez mis de votre côté une première chance, ne la compromettez pas en demandant au chauffage électrique de vous donner plus de calories que vous ne lui en fournirez sous forme d'énergie.

Sur un compteur de 5 Ampères que vous ne pouvez changer, contentez-vous de placer le parabolique, mais dites clairement à votre client ce qu'il peut en attendre.

Si le meilleur tarif dont vous pouvez disposer n'est pas ce que vous auriez désiré, dites clairement à votre client ce qu'il lui en coûtera pour tel emploi.

Alors vous n'aurez que des clients satisfaits,

et qui reviendront vous voir... pour vous faire travailler.

**En terminant, laissez-nous insister sur ce point important que, satisfaits d'être votre fournisseur, nous serons fiers de vous compter parmi nos amis.**

Demandez-nous conseil, nous vous renseignerons **en amis,**

Si vous êtes embarrassés, nous vous viendrons en aide **en amis,**

Dès maintenant nous vous disons merci... **en amis.**

ALSTHOM.

**ALSTHOM**



Voici quelques exemples d'application de notre règle : 2 à 6 W par m<sup>3</sup> et par degré.

- 2 watts pour entretenir l'échauffement,
- 6 watts pour obtenir rapidement l'échauffement (en une heure environ).

**1<sup>er</sup> Exemple :**

Echauffer du matin au soir un bureau de 4 m. 50 × 4 m. × 3 m. de 12 à 18°C.

Cube :  $4,5 \times 4 \times 3 = 54 \text{ m}^3$ .

Degrés d'échauffement :  $18 - 12 = 6$ .

Puissance nécessaire (pour le maintien de la température) :  $2 \times 54 \times 6 = 648 \text{ W}$ .

Prendre un appareil de 800 W ou plus.

Durée de mise en température du local : 2 à 3 heures.

**2<sup>e</sup> Exemple :**

Echauffer rapidement de 14 à 18°C une salle à manger de 4 m. × 5 m. × 3 m.

Cube :  $4 \times 5 \times 3 = 60 \text{ m}^3$ .

Degrés d'échauffement :  $18 - 14 = 4$ .

Puissance nécessaire (pour mise en température rapide) :  $6 \times 60 \times 4 = 1\,440 \text{ W}$ .

Prendre un appareil de 1 500 W ou plus.

**3<sup>e</sup> Exemple :**

De combien de degrés peut-on élever, en 1 heure, la température d'une pièce de 3 m. × 4 m. × 3 m. avec un radiateur de 2 000 W ?

Cube de la pièce :  $3 \times 4 \times 3 = 36 \text{ m}^3$ .

Nombre de watts nécessaires par degré d'échauffement (pour mise en température rapide) : 6.

Degré d'échauffement rapide possible avec le radiateur de 2 000 W.

$$\frac{2\,000}{36 \times 6} = 9,2 \text{ soit } 9^\circ\text{C.}$$

$$36 \times 6$$