

# La TUILERIE ET SES CLIENTS

## Démarchage de nouveaux clients

Avec les tuileries artisanales, le bouche à oreille suffit pour trouver de nouveaux acheteurs. C'est une fabrication locale, les futurs clients peuvent voir les réalisations précédentes facilement.

Quand la tuilerie s'industrialise, elle possède un service clientèle chargé de trouver de nouveaux acheteurs. Le représentant possède un catalogue, voire des échantillons du savoir faire de son entreprise qu'il peut présenter au futur client.

Il arrive que le propriétaire de l'entreprise construite, à proximité de son usine, son habitation et un lieu de loisirs pour ses ouvriers qui seront la vitrine de ses produits. Il suffit de voir les cartes postales du parc du Coq d'Or à Mably et de la maison Perrusson à Ecuisses en Saône-et-Loire.

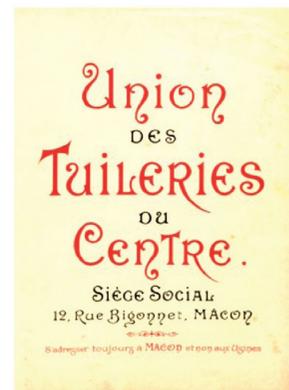


## Expédition au client

Les premières tuileries qui étaient artisanales, fabriquaient pour un usage local. Les livraisons se faisaient donc avec les chars à bœufs ou à chevaux. Il arrivait même que le four soit construit à proximité du lieu d'utilisation des briques et des tuiles, comme une maison nouvelle ou un tunnel, donc pas de transport.



Au début du XX<sup>e</sup> siècle, certaines usines se regroupent pour présenter un seul catalogue de leurs produits et avoir un seul point de contact pour les clients. C'est le cas de l'Union des Tuileries du Centre.



Les moyens de transport et les voies de communications s'améliorant, les tuileries peuvent s'installer près de grandes carrières. La livraison au client est assurée par chemin de fer, péniche puis le transport routier est majoritairement employé. Dans l'usine, les tuiles ou briques sont stockées à même le sol et transférées lors de commande.



Chargement d'une péniche dans le port de Briennon

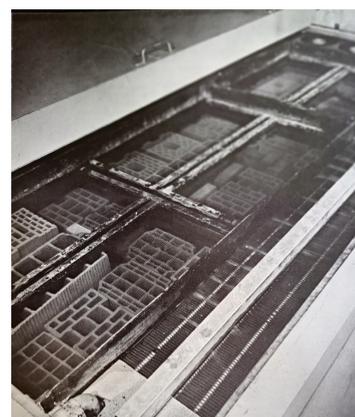
## Bureau d'étude et laboratoire



Test d'étrépage d'une tuile sur grand longueur pour vérification des déformations.

Le laboratoire et le bureau d'étude sont chargés :

- d'améliorer la qualité des produits à vendre ;
- de raccourcir les délais de fabrication et les coûts de production ;
- de créer de nouveaux produits.



Le groupe automatique de gel permet de réaliser 25 cycles de gel-dégel en une semaine pour tester la résistance des tuiles.

## Facturation

Après l'expédition, la secrétaire / comptable rédige la facture et l'envoi au client pour règlement.

