

“ Il n'y a aucun avantage pour l'épicier bien situé à tenir des conserves médiocres”, fait remarquer un épicier de New Haven. “Je parle par expérience”, dit-il, “parce que j'ai souvent acheté un lot de ces marchandises, comme une sorte d'article leader. Cela m'aurait conduit en cour pour insolvabilité, si j'avais persisté. Du blé-d'Inde de conserve à 8c. la boîte peut paraître attrayant sur un prospectus de vente d'occasion, mais c'est tout. Il n'est pas destiné à laisser un bon goût dans la bouche du consommateur, et il n'en laisse pas. Il crée à l'épicier qui en vend la réputation de tenir des marchandises médiocres et lui fait perdre fréquemment un bon client. Le seul gain possible est l'acquisition possible et temporaire d'un petit nombre de clients à la recherche de ventes d'occasion”.

Réfléchissez un peu à cela et vous serez porté à convenir que des marchandises médiocres à n'importe quel prix ne sont pas ce qu'il vous faut pour établir votre réputation.

Si vous tenez les marchandises des Canadian Cannerys, vous conserverez vos anciens clients et vous en ferez de nouveaux.

Les marques “Aylmer”, “Little Chief”, “Log Cabin”, “Horse-Shoe”, “Auto”, “Kent”, “Lynnvalley”, “Maple Leaf”, “Lion”, “Thistle”, “Grand River” et “White Rose” sont toutes garanties pour la qualité. Ce sont des marques populaires depuis plus d'un quart de siècle.

Les fruits et les légumes de ces marques ne sont mis en boîtes que lorsqu'ils sont dans les meilleures conditions pour la table.