

Un épiciier détaillant faisant un fort commerce dans une de nos cités de l'Est, acheta, il y a environ un an, des conserves portant une nouvelle marque, parce qu'elles étaient à meilleur marché que celles des marques anciennes bien établies.

La qualité de ces marchandises peut avoir été assez bonne, bien qu'une femme ait rapporté une boîte de pois et dit qu'ils n'étaient pas tout-à-fait aussi bons que les pois Simcoe, parce qu'elle avait compté les pois et qu'elle en avait trouvé six de moins dans la boîte.

Ces conserves à bon marché furent offertes au public à prix réduits, et furent l'objet d'une large publicité. Cette vente à bon marché causa naturellement de l'agitation dans le commerce, mais, comme toutes les agitations de ce genre, elle ne dura pas longtemps et les marchands de marques standard trouvèrent que la demande pour leurs marchandises était meilleure que jamais.

Le coupeur de prix toutefois se fit la réputation d'un fournisseur de marchandises de qualité inférieure, car les prix inférieurs et la qualité inférieure ont coutume de marcher de pair.

La demande pour la marque de marchandises vendues à prix inférieurs fut réellement annihilée et, si on peut ajouter foi aux enseignements reçus, elle ne s'est pas renouvelée dans ce territoire particulier.

Tout cela est la réalité et non une fiction.

La morale de ceci est qu'il est plus profitable de payer un prix convenable pour un article qui peut être vendu à un bon profit que de payer moins cher pour un article qu'on est obligé de vendre à bon marché.

Achetez et vendez des conserves qui sont garanties, quant à la qualité, par les Canadian Cannery Limited, et qui ont une réputation établie depuis longtemps, telles que les conserves des marques: "Aylmer", "Little Chief", "Log Cabin", "Horseshoe", "Auto", "Kent", "Lynnvalley", "Maple Leaf", "Lion", "Thistle", "Grand River", "White Rose", etc.