

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

MONTREAL.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$3.00
Canada \$2.50 } PAR AN.
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00

Circulation fusionnée

{ LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi, 25 octobre 1918

Vol. XXXI—No 43

LE SYSTEME DES PETITS DRAPEAUX SUR UNE CARTE

Bien peu de commerçants se font une idée exacte du "rayonnement" de leurs affaires sur une région; s'ils le connaissaient exactement d'abord, et s'ils voulaient s'y intéresser ensuite, ils trouveraient dans cet examen sans beaucoup d'efforts, une nouvelle source d'affaires.

Combien de commerçants, pour n'avoir pas prêté une attention suffisante au chiffre d'affaires obtenu dans une région par rapport à une autre, ont négligé l'action et ont enrayé ainsi bénévolement leurs bénéfices.

Que tous imitent l'exemple de ce commerçant qui s'est procuré une carte de son pays, choisie avec les réseaux de voies ferrées bien indiquées, et l'a fixée sur sa table de travail en interposant un tapis de feutre.

Afin de juger de l'importance de son champ d'action, il commença à planter des petits drapeaux sur les villes avec lesquelles il était déjà en relations. Ces drapeaux étaient confectionnés avec des aiguilles et un petit rectangle de papier quadrillé, afin de pouvoir y noter des renseignements utiles.

Il jugea tout à fait fautive l'idée qu'il s'était faite de l'étendue de ses relations, qu'il avait supposées jusqu'alors très importantes: il vit que les régions de grands trafics n'étaient pas encore atteintes et la disposition tout à fait bizarre de ses positions le fit réfléchir. Il résolut de chercher à augmenter sa propriété; tel le joueur habile tresse ses "pions" au "jeu de dames."

Il chercha des représentants pour ces nouvelles régions: il fit insérer des demandes dans les meilleurs journaux des localités choisies, échangea des lettres avec les répondants et se rendit sur place pour fixer son choix. A son retour, il planta sur sa carte des drapeaux indiquant la limite qu'il s'était fixée.

Chaque aiguille supportait autant d'oriflammes qu'il y avait de représentants dans la région ou dans la ville; pour deux représentants, il planta une aiguille supportant deux drapeaux disposés à l'angle droit, pour trois, trois drapeaux disposés en forme de T.

Il indiquait les résultats obtenus par chacun de ses

représentants au moyen de signes conventionnels portés sur les drapeaux respectifs. Pour connaître le chiffre d'affaires obtenu, il remplissait à l'encre autant de carrés de papier quadrillé, qu'il y avait de centaines de francs, la surface ainsi recouverte étant proportionnelle au chiffre d'affaires; il lui était donc facile, d'un coup d'oeil, de comparer les différents résultats obtenus.

A nouveau il étendit son champ d'action en procédant de la même manière. Au bout d'un certain temps, le nombre des drapeaux augmenta tellement que sa carte s'en couvrit méthodiquement par suite du développement de son trafic commercial.

L'indication du chiffre d'affaires lui démontrait parfois que, dans une même région, l'un des représentants était d'une activité beaucoup plus grande; il n'hésitait pas alors à lui offrir l'exclusivité, de meilleurs intérêts, et rompait avec les autres. Une couleur différente de drapeau indiquait cette exclusivité et les limites.

A la réception de lettres lui demandant des renseignements sur ses produits, sa fabrication, il consultait sa carte, voyait le représentant le plus proche du lieu d'où venait ces demandes et les lui adressait, en le priant de "visiter".

Il notait aussi sur ses drapeaux des observations d'ordre général (au moyen de signes sténographiques par exemple), telles que: **agent sérieux — confiance absolue**, etc.

Le nombre des drapeaux allant sans cesse croissant, il leur donna un numéro d'ordre, établit une fiche correspondante sur laquelle des renseignements plus détaillés étaient portés.

Il ne se reportait à ce jeu de fiches que pour des enquêtes approfondies, la carte lui donnant toujours une "vue générale" de ses affaires et lui en suggérant toujours de nouvelles.

Il aidait de ses conseils les représentants qui semblaient rester stationnaires ou qui augmentaient péniblement leur chiffre d'affaires: si le chiffre baissait, il faisait une nouvelle publicité.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

