

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

Montréal et Banlieue, \$2.50)

ABONNEMENT: Canada et Etats-Unis, 2.00) PAR AN.

Union Postale, Frs. - 20.00)

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Circulation amalgamée

Le Prix Courant,
Le Journal des Marchands-Dé-
tailliers,
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, 15 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 de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 12 Novembre 1915

Vol. XLVIII—No. 46

COMMENT ON FAIT SON CHEMIN

Avec du courage, de l'intelligence, une bonne dose d'esprit d'observation et beaucoup d'esprit d'entreprise il est possible de se créer une belle situation commerciale en n'importe quel village, et même d'y faire fortune. C'est ce qui ressort du récit que nous faisons récemment un marchand de nos amis et dont nous livrons le résumé ci-dessous à la réflexion de nos lecteurs:

Il y a dix ans je m'établissais dans un petit village où l'on ne voyait guère qu'un magasin "général", une forge et un bureau de poste. Bien que ma fortune ne se montât qu'à une cinquantaine de dollars je décidai d'ouvrir un magasin, confiant dans le dicton: "La fortune favorise les audacieux" (Audaces fortuna juvat). Tous les commerçants savent qu'on ne peut aller bien loin avec un capital de cinquante dollars.

Après avoir trouvé un local qui me parut bien approprié j'eus la chance d'acheter dans le magasin "général", dont le propriétaire était un bon garçon, un assortiment des principaux articles que doit tenir un épicier, et ce au prix coûtant.

Pour \$1.75 je m'étais procuré une boîte de cigares que je distribuai gratuitement aux hommes qui, le premier jour, eurent la curiosité de me rendre visite. Il n'en fallait pas davantage pour me créer un commencement de popularité.

Le premier soir j'inscrivis mes ventes sur une boîte qui me servait de chaise.

Je dus encore aller acheter plusieurs fois au magasin "général", mais au bout d'un mois j'étais assez riche pour envoyer une première commande à un marchand en gros.

A la fin du troisième mois j'engageai un commis, car mon commerce avait prospéré. Je commençai alors à

rechercher la clientèle des cultivateurs.

J'obtins l'agence d'une écrémeuse et, choisissant les cultivateurs les plus intelligents du village, je me mis à leur parler de vaches laitières, de lait, de crème et de beurre. Je réussis bientôt à vendre quelques écrémeuses à crédit et, maintenant, mon agence est connue de tous les fermiers de la région. J'ai vendu cinq écrémeuses la semaine dernière.

Comme il était nécessaire de trouver un marché pour vendre la crème de mes clients je me rendis à la ville la plus proche où je fis des arrangements avec un commerçant, puis je me procurai un cheval et une voiture pour transporter à la gare la crème que j'achetais.

Pour vendre des incubateurs, puis des oeufs et des volailles j'eus recours au même procédé. Maintenant il n'est pas rare que j'achète en une seule journée une vingtaine de caisses d'oeufs et un millier de livres de volaille. A la Noël dernière une femme m'a vendu pour \$159 de dindes et dindons. J'ai organisé à mes frais trois expositions d'aviculture et une d'agriculture, sans compter de nombreux pique-niques.

L'exposition agricole m'a coûté \$300, mais m'a rapporté beaucoup plus avec le temps.

Six mois après l'ouverture de mon magasin je faisais imprimer ma première circulaire.

Il me fallut bientôt engager un deuxième commis. J'ajoutai à mon épicerie un stock de nouveautés et un de quincaillerie. En 1907 je dus transporter mon fonds dans un local plus grand. En 1909 je me faisais construire un magasin, que je dus faire agrandir en 1913. Aujourd'hui mon local mesure cinquante pieds par soixante-quinze. Mon stock n'est pas énorme, mais j'ai toujours un bon assortiment de presque tous les articles dont les cultivateurs ont besoin. Je tiens soi-

Chaque palette de tabac à
chiquer porte un coupon.

Dites-le à vos clients.

TABAC A CHIQUER

STAG

Le tabac à chiquer Stag est con-
tinuellement en demande,
parce que c'est la meilleure
valeur pour le prix.