

courant, d'une lettre d'une de vos abonnés au sujet de la fermeture de bonne heure. Comme abonné à votre journal je collabore à son opinion. Même j'oserais mettre la fermeture à sept heures, pour la campagne. Pourquoi fermer plus tôt en campagne qu'à la ville? C'est que la plupart des marchands de campagne ont un petit morceau de terre à cultiver. En ces temps de disette et de culture intensive, nous profiterions des grandes soirées occasionnées par l'avance de l'heure pour augmenter la production. Cette suggestion mériterait d'être transmise au contrôleur des vivres ou au département de culture intensive.

Pour que la fermeture de bonne heure soit appliquée d'une manière efficace à la campagne, il faut absolument qu'elle soit appliquée par une loi du gouvernement.

Un abonné du "Prix Courant."

JUSQU'AU 1er JUIN POUR LES LICENCES

Comme nous l'avons annoncé à plusieurs reprises, tous les marchands de produits alimentaires devront être porteurs de licence de la Commission du Contrôle des vivres pour continuer leur commerce.

La date de l'obtention de cette licence avait d'abord été fixée au 1er mai, cependant, vu le grand nombre de demandes, la Commission du Contrôle des vivres a reculé jusqu'au 1er juin 1918 la limite pour la demande de permis de vente des vivres.

Les épiciers, bouchers, boulangers, marchands de farine et produits alimentaires, marchands de fruits et légumes, débitants de poisson au détail devraient donc se hâter de remplir cette formalité au cours du présent mois, s'ils ne veulent être en contravention avec la loi. Nous tenons à leur disposition des formules que nous leur enverrons gracieusement, sur demande.

CE QUE DIT UN MARCHAND DE QUINCAILLERIE

Nous nous sommes entretenus récemment avec un marchand d'un district prospère dont le sol se prête admirablement bien à la culture. Les résultats ont presque toujours été satisfaisants pour le cultivateur, nous disait-il, et comme il n'y a pas beaucoup besoin d'engrais, les fermiers ont pu cultiver une étendue plus considérable et les prix élevés des dernières années les ont rendu prospères et indépendants.

Il n'y avait pas de réservoir à gazoline dans cette localité et notre marchand en profita pour répondre à la demande pour ce produit.

Il est généralement admis que la marge de profits sur les ventes de gazoline est petite, cependant si l'on considère que notre interlocuteur débita six chars de gazoline l'an passé, on conçoit que ces ventes lui furent une excellente opportunité de vendre aux fermiers tous les autres articles de quincaillerie dont ils pouvaient avoir besoin.

En addition à un stock de fixtures électriques maintenu en bonne variété, et pour lequel une bonne vente est assurée, le marchand en question, ajoute graduellement à son stock, différents accessoires d'automobiles. Il les choisit de façon à ce qu'ils répondent aux besoins particuliers du district, et toutes les saisons, il en prend un stock bien varié, spécialement quand la demande est dans son plein. La place en question est très prospère depuis quelques années et les fermiers ont amélioré rapidement leurs conditions. L'automobile en est la preuve et la chose est particulièrement vraie

pour la population rurale. Il s'ensuit naturellement, qu'il y a une bonne demande pour les accessoires d'automobiles dont l'approvisionnement est devenu une source de profits.

La pompe à gazoline placée devant le magasin et qui se voit de loin est une caractéristique attrayante du commerce spécial qui se fait dans le magasin et qui profite également au commerce régulier.

Notre marchand escompte qu'en 1918, il vendra 40 pour 100 de plus de bicyclettes qu'en 1917. Ceci indique qu'il y a cette année un renouveau de ce sport si favori autrefois.

J'aime à donner un bon service, nous disait notre homme, et pour ce qui est des marchandises qui me sont demandées et qui sont d'un caractère spécial, je les fait venir par express. Je ne fais pas toujours beaucoup de profits sur une vente de cette espèce, mais j'estime qu'à la longue, ce service rendu au client devient un bon placement et me paye en fin de compte. Les jouets sont aussi un stimulant commercial, et ils constituent, au moment de Noël une magnifique ligne de commerce. Il n'est pas nécessaire d'en tenir un gros stock, mais une bonne sélection peut être vendue avec profits et activer la vente des articles réguliers. L'exposition des jouets dans la vitrine parmi les autres articles courants peut être d'un très heureux effet.

LA VENTE DES MOULURES

La vente des moulures peut devenir pour les marchands une importante source de profits, s'ils veulent s'en donner la peine. Les travaux d'encadrement sont très aisés à exécuter, il suffit pour cela d'un peu d'attention et de patience. Quant au matériel on peut se le procurer à d'excellentes conditions comme les marchands pourront s'en rendre compte en consultant l'annonce de La Cie Wisintainer qui paraît dans une autre partie de ce journal. Au moment où chacun cherche à faire rendre au magasin le maximum de profits, il n'est pas sans intérêt de souligner cette ligne d'affaires, qui est à la portée de tous les marchands de quincaillerie.

UNE PUBLICATION DE L'AGENCE McKIM

Nous accusons réception du "Canadian Newspaper Directory," édition de 1918, que vient de publier l'agence de publicité bien connue A. McKim., Limited.

Cette intéressante publication nous fait voir les progrès accomplis par la presse canadienne dont les publications de tous genres s'élèvent à 1,490, alors qu'en 1917 elles étaient de 1,381, soit une augmentation de 109. Depuis 27 ans que la compagnie McKim, la plus ancienne agence de publicité du Canada, édite le "Canadian Newspaper Directory", elle a vu naître la plupart des publications et elle peut donc parler en connaissance de cause, aussi son livre contient-il une foule de renseignements utiles et fort instructifs sur les publications et la publicité au Canada. On y trouve aussi une foule d'informations sur toutes les branches du commerce des chemins de fer, et autres transports, etc., et c'est un livre qui devrait se trouver sur tous bureaux d'hommes d'affaires. Le livre est d'une jolie toilette, bien relié et constitue un vademecum indispensable.

Nous félicitons l'agence McKim de ce travail important dont les services seront appréciés du public commercial et financier.