

Produits de l'Erable

Vous avez sûrement fait l'essai de nos "Produits de l'Erable" et, en ce cas, vous les tenez toujours en stock, parce que vous savez que vous n'avez rien eu de meilleur ailleurs.

Si vous ne nous avez jamais donné un ordre d'essai, faites-le sans retard, parce que nos produits ont de la vogue et sont demandés par la clientèle. Vous perdez des ventes si vous ne les avez pas.

Sirop d'Erable Marque "Diamond."

Sucre d'Erable Twin Block (40 blocs à la caisse.)

Maple Cream Hearts (Très populaires). Seaux de 18 lbs., \$2.25

Fruity Creams et Nuty Creams. Seaux de 17 lbs., \$2.25

Ligne complète de Confiteries pour les Fêtes.

SUGARS & CANNERS, Limited.

Les Fabricants de Produits de l'Erable du Canada.

MONTREAL.

"Je n'achèterai plus de votre thé. Je fais plus de Profit en vendant du thé en vrac," disait un épicier, il y a deux ans.

"Un instant," dis-je, "parlons un peu de cette question. Examinez vos factures et voyez combien souvent vous avez acheté du thé en vrac et en quelles quantités, au cours de l'année dernière. Puis faites le même calcul au sujet de "SALADA".

Quelque temps après, cet épicier m'appela dans son arrière-boutique. Devant lui était une liste portant les dates et les montants de ses achats, et indiquant son stock en mains.

"Voyez," dis-je, "vous avez maintenant en mains 656 livres de thé en vrac et 94 livres de "SALADA". Vous avez acheté deux fois du thé en vrac et neuf fois du thé "SALADA", cette année. En vendant du thé en vrac, vous avez immobilisé sept fois, trop d'argent. Avec votre thé en vrac, vous avez fait rentrer en caisse votre argent deux fois, pendant l'année; avec "SALADA", il est rentré neuf fois. Il me semble qu'en mettant en stock du thé en vrac, vous tenez un magasin d'entrepôt."

"Je comprends", dit-il.

Aujourd'hui cet épicier tient le plus beau magasin de la ville. Quand j'allai le voir, il y a quelques jours, il me dit :

"Je vous remercie de l'idée que vous m'avez donnée, il y a deux ans. Maintenant je ne vends pas une seule livre de thé en vrac. Je constate que mes clients sont plus satisfaits du thé "SALADA" et je le suis aussi.

"J'ai soin de ne vendre que des marchandises d'une qualité indiscutable—marchandises qui peuvent se renouveler promptement et souvent. Mon stock est toujours frais et propre.

"J'étaie mes marchandises là où le public peut les voir, là où elles engageront à un achat. Je fais plus d'affaires avec moins de capital—mes profits s'allongent par le renouvellement des marchandises pendant l'année."

Je jetai un coup d'œil sur son magasin et me rappelai le magasin encombré, poussiéreux, sans attrait d'il y a deux ans." Vous avez certainement fait profiter de cette idée votre compte de banque," dis-je.

"Oui", répondit-il, "Je me rends compte maintenant que pour réussir dans le commerce, il faut tenir des marchandises qui se renouvellent promptement et souvent—l'activité est la vie des affaires."



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"