

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-Détail-
leurs,
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'a-
bonnement 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 paya-
bles 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, 19 Mai 1916.

Vol. XXIX.—No. 21.

Comment rendre profitable un commerce de peinture

Notre première recommandation à la personne qui entre en affaires ou qui n'a pas tenu précédemment une ligne de peintures, sera de faire choix des produits de manufacturiers en qui elle aura confiance et qu'elle considérera comme producteurs d'articles de bonne valeur, d'articles qu'elle pourra vendre comme étant les meilleurs et avec le sentiment qu'elle donne véritablement au client ce qu'il est en droit d'espérer par suite de la recommandation qu'on lui en a faite. Ce n'est pas assez de s'excuser de fournir un article qui ne soit pas le meilleur, en disant en le vendant: "Je n'ai pas chargé pour cet article autant que je l'aurais fait s'il s'était agi d'un article de plus haute qualité, en somme le client n'a payé que pour ce qu'il a reçu." Le public consommateur de nos jours est prêt à acheter des articles de qualité et à payer un prix légitime. Tout ce qu'il demande, c'est d'être sûr qu'il reçoit la pleine valeur de son argent.

Notre observation personnelle nous a amené à constater que le marchand, dans toutes les lignes, qui se plaît à approvisionner son commerce des articles de la meilleure qualité prépare l'avenir, car il peut compter que le consommateur deviendra un client assidu et comme on ne s'établit pas dans une place pour un an seulement, on peut en conclure que celui qui agit ainsi affermit et renforce son commerce pour l'avenir. Nous connaissons nombre de détaillants qui semblent faire de bonnes affaires dans le commerce de peinture en tenant des peintures de qualité bon marché et dont les affaires pourraient être considérées comme excellentes à première vue, mais combien de gens ont été acheter des peintures ailleurs de chez eux, après un premier achat qui n'a pas donné satisfaction, en comparaison de leurs

voisins qui ne prennent et ne vendent que des articles de premier ordre.

La perte de la confiance sur un produit affecte directement le client et détourne ses achats au profit d'un autre marchand qui lui donnera de meilleurs articles.

Certains marchands peuvent être dans des localités où les marchandises bon marché sont demandées par certaines classes de commerce, c'est très bien, mais n'essayez pas d'en faire votre base commerciale. Si le volume d'affaires sur les articles à bas prix justifie le roulage de votre stock aussi bien que les meilleurs, prenez toujours comme règle d'offrir d'abord les articles de premier choix; cela demandera un peu plus de paroles pour faire la vente, mais le succès ne s'obtient jamais sans quelque effort et vous pouvez être certain que le client particulier n'exigera pas vraisemblablement des arguments de qualité la prochaine fois qu'il aura besoin de peinture—les résultats qu'il a obtenus la première fois ont assuré les ventes pour l'avenir.

Notre principe basé sur l'expérience est que le marchand ne devrait tenir que des produits de qualité reconnue. Nous pensons que le marchand obtient de meilleurs résultats s'il s'arrête aux produits de quelques manufacturiers et s'il met en évidence ceux-ci comme était le meilleur des articles nécessités dans ce genre de commerce. Le marchand trouvera que la vente d'un produit satisfaisant d'un manufacturier particulier a créé un sentiment de confiance du côté du consommateur, sentiment qui s'étendra naturellement à tout article fait par la même maison, de telle sorte que lorsque le consommateur a besoin de quelque autre style de fini et qu'il voit que ce qu'il désire est produit par le

VOS CLIENTS LE CONNAISSENT COMME ETANT

"Continuellement bon"

VENDU PAR VOTRE MARCHAND EN GROS

TABAC
STAG
A CHIQUER