

inégales, des allées encombrées, des portes dures à ouvrir, tout ce qui cause une irritation au client et qui ne paraît, à première vue, qu'un détail négligeable, peut jouer un rôle très important dans le succès de la vente des marchandises.

L'arrangement intérieur du magasin, la disposition des comptoirs et des rayons, la position des marchandises et les manières dont sont présentés les produits sont tous des facteurs importants dans l'édification d'une bonne impression dans l'esprit du client. Si cette impression n'est pas bonne, la vente est sérieusement compromise.

Parmi ce qui contribue à créer une impression chez l'client, il faut mettre aussi en première ligne l'attitude du vendeur lui-même. La façon dont il aborde le client, la manière de se tenir, la façon qu'il a de s'habiller, de parler, de discuter, sa propreté, tout cela contribue à créer une bonne ou mauvaise impression dans l'esprit du client. Le vendeur doit être vêtu d'une façon appropriée à son travail, ni trop richement, ni trop pauvrement.

De toute façon, il est bon de ne pas oublier que dans ces temps de concurrence à outrance, l'art de la vente est un appoint considérable dans le succès d'un magasin et c'est pourquoi on ne devrait pas négliger d'en disséquer la technique et d'en analyser soigneusement les principes fondamentaux, aussi bien que les mille et un détails qui s'y rattachent.

LE MARCHAND GENERAL ET LE PROBLEME DE L'ALIMENTATION

Aujourd'hui, le pays se rend compte du fait que nos ennemis ne sont pas tous en uniformes et que la famine est un des instruments les plus efficaces de la guerre. Nous avons été très lents à réaliser ce fait parce que le Canada est un pays où les produits alimentaires existent en abondance et nous avons tardivement découvert le danger qui réside dans le gaspillage. Et malgré que nous ayons ouvert les yeux sur ces menaces, il n'en demeure pas moins vrai que des systèmes de gaspillage sont encore en pratique dans le maniement des produits alimentaires.

Selon les rapports du gouvernement, les oeufs sont plus rares qu'ils ne l'ont jamais été. En dépit de ce fait, avons-nous placé ce commerce sur une base raisonnable et efficace, ou avons-nous accentué la rareté des oeufs par des méthodes d'inattention et de gaspillage? La réponse est trop évidente pour avoir besoin d'être exprimée.

En matière de produits alimentaires, le magasin général qui est le grand anneau dans la chaîne d'approvisionnement des oeufs a cette grande opportunité de se révéler. Ce n'est pas seulement une bonne politique d'affaires de voir à ce que chaque oeuf soit tenu en magasin de façon à être propre à l'alimentation, c'est aussi du plus haut patriotisme.

"Une armée marche sur son estomac", disait le grand Napoléon; ainsi fait une nation en guerre et se permettre le gaspillage en ce moment c'est faire le jeu de l'ennemi.

Les marchands savent suffisamment la perte énorme qu'il y a annuellement sur les oeufs pour être en mesure de la prévoir.

Il y a des fermiers assez peu scrupuleux pour mettre des vieux oeufs en terrines et des marchands assez peu délicats pour les écouler. Nous croyons cependant que ce n'est là qu'une minorité et que la véritable difficulté ne vient pas de la fraude voulue, mais du man-

que de soin inconscient. C'est là précisément qu'est l'opportunité pour le marchand général de voir à ce que dans son cercle d'influence, cette perte soit arrêtée et que chaque oeuf produit soit utilisable pour l'alimentation. Pas n'est besoin d'un grand effort pour atteindre ce but. Il faut que le fermier soit poussé à récolter ses oeufs promptement et les entourer des soins propres, et que le marchand voie à ce que ces oeufs atteignent rapidement le marchand de gros. Le lendemain n'est pas aussi bien que le jour même. En collaborant de cette manière avec les forces de production vous pourrez aider à solutionner le grand problème de l'alimentation qui s'offre actuellement à nous.

LES RESULTATS QUE DONNERAIT LA FIXATION DE PRIX MAXIMUM.

La proposition d'accorder à l'Exécutif des Etats-Unis le pouvoir de fixer des prix maximum sur les nécessités de la vie pendant la guerre, a été suivie de près par une remarque faite par sir George Foster qui suggère qu'un arrangement intervienne entre les gouvernements des Etats-Unis et du Canada pour fixer ces prix maximum dans les deux pays conjointement. Les efforts vains des gouvernements pour maintenir des prix fixes sur les articles de première nécessité ont presque toujours eu pour résultat de créer une plus grande rareté des produits, aussi peut-on dire que de tels pouvoirs, même exercés avec discrétion, causeront plus de mal que de bien, car lorsque les prix élevés ne sont pas produits artificiellement, ils le sont comme résultat naturel de la rareté des articles d'alimentation, et comme les prix maximum fixés tendent à diminuer la production des commodités on voit à quel pitoyable résultat on arriverait: prix plus élevés et approvisionnements réduits.

Même en temps de guerre, la plupart des gens sont puissamment influencés par l'intérêt personnel, dans la conduite de leurs affaires. Les manufacturiers et les marchands ne sont pas opposés à prendre avantage des opportunités offertes par la guerre pour faire de plus gros profits que d'ordinaire et le salarié ne néglige pas d'exiger les plus hauts salaires possibles. Pourquoi demanderait-on au fermier d'être autrement que les autres hommes? Comme les autres, il essaye d'obtenir le plus qu'il peut de son travail et s'il sait qu'il ne pourra vendre les pommes de terre à plus qu'un certain prix fixé par le gouvernement, il cultivera vraisemblablement peu de pommes de terre pour consacrer ses superficies à des récoltes n'étant pas sujettes à des réglementations de prix.

LES PRUNES

La récolte de prunes de Californie de cette année est estimée à environ 375.000.000 de livres, si les conditions continuent à être normales pendant la cueillette. Cette récolte phénoménale sera absorbée en grande partie dès le début de la saison par les marchés locaux et étrangers, si les prix ne sont pas trop élevés.

Granger & Cie, l'un des plus vieux établissements d'emballage et de torréfaction de café des Etats-Unis ont décidé récemment de mettre sur notre marché leurs marques "Royal" et "Splendora". Il y a quelques mois la compagnie les a introduites sur le marché d'Ontario avec un succès remarquable.