

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$3.00  
Canada . . . . . \$2.50 } PAR AN.  
Etats-Unis . . . . . \$3.00  
Union postale, frs . . . . 20.00

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT  
Le Journal des Marchands détaillants  
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, quinze 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 du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit  
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 13 septembre 1918

Vol. XXXI—No 37

## L'Opportunité de faire plus de Profits

Combien de nous portent véritablement attention à l'opportunité lorsqu'elle frappe à notre porte? Combien d'épiciers saisissent l'occasion de faire de ces petits profits supplémentaires qui, à la fin de l'année font pencher la balance de votre commerce du bon côté c'est-à-dire du côté des bénéfices?

L'autre jour, j'entrai dans le magasin de mon épicier et lui demandai une boîte de pois d'une marque bien connue. Je ne spécifiai pas la sorte particulière de pois, me contentant de lui indiquer le nom de la marque. Mon épicier, sans la moindre hésitation, m'enveloppa une boîte de pois Early June, en me disant: "Vous désirez, sans nul doute, Monsieur, les meilleurs pois" et il me donna le ticket à payer à la caisse, soit vingt cents.

En quittant ce magasin, je ne pus m'empêcher d'apprécier la manière de faire de cet épicier me vendant une ligne de marchandise qui lui procurait un profit plus qu'ordinaire, et qui, en même temps, me donnait, à moi, consommateur, plus qu'une bonne valeur ordinaire pour l'argent déboursé. Je savais que les pois ordinaires étaient annoncés par les plus gros magasins à 15 cents la boîte, et que ce prix était celui pratiqué en ville. Je savais que les pois Early June étaient plus sucrés, plus tendres, et de meilleur goût que les pois Standard, et ne coûtaient à l'épicier que 12 cents et demi de plus par douzaines de boîtes que les pois Standard—soit presque exactement un sou de plus par boîte. C'était donc quatre sous de profit supplémentaire que faisait mon épicier sur une boîte de pois, 96 cents sur une caisse, et \$96.00 sur cent caisses.

Je me figurai combien d'autres lignes sur lesquelles ce commerçant pouvait gagner quatre-vingt-seize dollars de plus, et je pensai qu'il y avait beaucoup d'épiciers qui négligeaient cette opportunité de réaliser ces magnifiques profits additionnels.

Poursuivant cette idée, je me rendis à un autre magasin, quelques portes plus loin sur la même rue et je demandai une boîte de pois de la même marque, sans mentionner ni sorte ni prix. Le commis me remit promptement une boîte de pois Standard. "Quel

prix?" demandai-je. "Les pois sont en baisse", me fut-il répondu, "nous les vendons quinze sous" — "merci, mais sont-ce là les meilleurs pois?" — "Certainement," me répondit le commis, "il n'y a rien de meilleur."

Les jours suivants j'entrai dans les magasins d'une demi-douzaine d'épiciers dans les différentes parties de la ville et achetai chaque fois ma boîte de pois. Dans un seul autre magasin, on me fit observer qu'il y avait une qualité de pois meilleure que la sorte Standard. Le commerçant de ce magasin, répondit à ma demande d'une boîte de pois, qu'il y avait trois qualités différentes: quinze, vingt et vingt-cinq sous. Je lui répondis que je désirais la meilleure qualité et il m'enveloppa une boîte de pois Sweet Wrinkle, me chargeant vingt-cinq sous.

Parmi tous les marchands que je visitai ainsi, il n'y en eut que deux qui manifestèrent le désir de vendre autre chose que l'article de meilleure qualité et de faire mieux que le profit le plus minime. Il n'y en eut qu'un qui prit la peine de me demander si je voulais la meilleure qualité.

Les pois nouveaux viennent de faire leur apparition sur le marché avec leur nouvelle liste de prix. Pour cette raison, nul meilleur exemple ne pouvait être donné de l'opportunité qu'il y a de faire un meilleur profit en vendant une qualité supérieure d'articles qui sont marqués d'un prix plus élevé. Les pois ne sont qu'une des nombreuses lignes tenues par l'épicier. Sur beaucoup d'autres il y a moyen de faire plus que le profit minimum. Les temps sont favorables, l'argent est abondant, les prix sont élevés. Les consommateurs en général ne demandent pas le produit le "meilleur marché" mais celui de la "meilleure qualité". Celui-ci est toujours de meilleure valeur et comporte un meilleur profit pour l'épicier. Avec l'augmentation des dépenses du magasin, il faut que le marchand réalise de meilleurs profits, aussi doit-il en saisir l'occasion chaque fois qu'elle se présente, comme dans le cas que nous venons de signaler.

UN OBSERVATEUR.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

# Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

