

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 . . \$2.50 } PAR AN.
Canada et Etats-Unis . \$2.00
Union Postale, fra . . 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 5 avril 1918

Vol. XXXI—No 14

Pourquoi ne pas Doubler le Chiffre de vos Affaires?

Un grand champ d'action pour le métal servant à couvrir les toits. — Suggestions pour partir et réussir un commerce. — Le point de vue de conservation des toits à l'épreuve du feu.

Il y a une ligne de marchandises se rattachant au commerce de quincaillerie et de ferblanterie qui, dans la majorité des cas, est très négligée, mais qui peut, avec un peu d'effort, augmenter de moitié le commerce de 75 pour cent des marchands. Cette ligne de marchandises est le métal servant à couvrir les toits, plus particulièrement les bardeaux métalliques et les tuiles. La faute de cette négligence est peut-être attribuable aux manufacturiers, mais quoi qu'il en soit, quelques explications sur ce sujet aideront peut-être à améliorer les choses.

Les ferblantiers-couvreurs ne font que commencer à reconnaître l'importance des toits en métal pour leur commerce. Dans la plupart des villes et villages, le commerce des toits a été gracieusement laissé au charpentier et à ses bardeaux de bois. Si votre ville est dans cette catégorie, mettez-vous à l'oeuvre sans tarder pour que votre ville, vue à vol d'oiseau en 1923, démontre qu'il y a là un ferblantier-couvreur progressif.

Un énorme champ d'action

Avez-vous une idée du nombre de carrés de bardeaux de bois posés chaque année? Les statistiques sont ennuyeuses et nous ne voulons pas donner une leçon d'arithmétique, mais nous vous dirons seulement que lorsque les ferblantiers-couvreurs du Canada se seront assurés un quart seulement du commerce qui va maintenant aux bardeaux de bois, il en résultera des milliers de dollars chaque année pour chacun d'eux! Un quart seulement, remarquez bien, et nous ne parlons que des bardeaux de bois, sans nous occuper du papier, de l'asbestos, etc. Il y a sûrement une belle opportunité pour les chevaliers du ciseau à froid qui réalisent les possibilités de ce commerce.

Et il n'y a pas de difficultés dans l'accomplissement de ces possibilités non plus, pas de réelles difficultés s'entend. Ce qu'il faut surtout, c'est de faire savoir à tous qu'on peut avoir un meilleur toit dans leur propre ville, que vous vous en chargez.

Nous n'avons pas l'ombre d'un doute qu'aussitôt que les gens sauront que leur ferblantier local pose des bardeaux en métal, ils lui donneront du travail en ce genre.

La manière de commencer

Sans doute, M. le Ferblantier, si l'on vous demandait, vous répondriez que vous pouvez fournir des bardeaux métalliques. Vous feriez voir un catalogue et peut-être pourriez-vous tirer quelques échantillons poussiéreux de derrière le banc.

C'est peut-être bien pour le client qui vient voir. Mais ce qu'il faut c'est d'atteindre celui qui n'en cherche pas, celui qui arrête en chemin chez le marchand de bois pour acheter des bardeaux de bois, ou celui qui, demain peut-être, commencera une nouvelle construction ou verra son toit brûler par une étincelle sortie d'une cheminée. De fait, tous ceux qui passent devant votre boutique devraient voir par eux-mêmes que vous êtes dans le commerce des toits sérieusement.

En commençant à établir un tel commerce, décidez d'abord la sorte particulière de bardeaux métalliques dont vous désirez activer la vente. Que ce soit une marque dans laquelle vous avez confiance, car vous n'aurez jamais de succès à vendre quelque chose que vous ne puissiez honnêtement recommander. Choisissez de préférence un bardeau de réputation qui est bien annoncé. La facilité et la vitesse du posage devront aussi entrer en ligne de compte, puisque cela peut vous aider à concourir lorsque la chose est nécessaire.

Montrez les échantillons de bardeaux

Une fois décidé sur la marque, mettez-en quelques échantillons dans votre vitrine et placez-en trois ou



**BLACK
WATCH**

TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



**BLACK
WATCH**