

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 5272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 193 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada \$2.00
Etats-Unis \$2.50
Union postale \$4.00

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of
Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une
année.

Toute année commencée est due en entier.

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 du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme
suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 10 décembre 1920

Vol. XXXIII—No 50

Le mois des Fêtes et la politique à suivre dans les circonstances présentes

Nous avons abordé le mois des fêtes, celui qui est
incontestablement le plus favorable de l'année pour le
commerce et certes on ne saurait trop recommander aux
marchands d'en profiter, non pas par la simple action pas-
sive de servir le client qui entre au magasin, mais par la sol-
licitation des affaires et l'appel de l'acheteur par des vi-
trines attrayantes.

Depuis quelque temps, il s'est manifesté parmi le
public une restriction marquée dans l'achat et le com-
merce s'est plaint de cette réduction des ventes, à un mo-
ment de l'année où en général, l'on enregistre une bonne
activité.

La cause de ce calme des affaires est bien connue;
elle réside dans l'incertitude des prix qui par leur ten-
dance à la baisse sont un épouvantail perpétuel pour le
consommateur hésitant qui a peur d'acheter aujourd'hui à
tel prix quelque chose qu'il croit pouvoir se procurer le
lendemain à de meilleures conditions. Evidemment, il y a
agitation dans cet état d'esprit et il incombe au mar-
chand de détruire cette impression en faisant part au pu-
blic acheteur des réductions de prix qu'il a décidé de faire
pour stimuler le commerce des fêtes.

Le marché est en baisse, c'est vrai, les commodités
sont sur la pente qui les entraîne à des déclin de prix.
cela ne fait pas de doute; les manufacturiers, dans bien des
lignes ont déjà commencé à reviser leurs prix dans le sens
de la baisse; c'est donc le temps d'agir pour les marchands-
détaillants qui ont des stocks achetés aux anciens prix,
souvent même au niveau maximum atteint. C'est l'heure
jamais de la décision rapide; l'entêtement en ce mo-

ment critique ne pourrait que causer des déceptions.

Voici venir le temps où se manifeste parmi notre po-
pulation la plus forte capacité d'achat de l'année et c'est
cette occasion favorable qu'il faut saisir immédiatement
pour se débarrasser d'un stock qui, demain, vu les cir-
constances, sera déprécié de valeur puisqu'on pourra le
renouveler à moins cher. Il n'y a pas à hésiter. Il faut
nettement s'engager dans la voie de la réduction des prix
si l'on veut maintenir son commerce dans une activité nor-
male et ne pas trop souffrir des avatars de la baisse.

N'ayons pas peur de la situation; regardons-la bien en
face; n'essayons pas d'y échapper, nous n'y parviendrions
pas; ne nous croyons pas plus fort que notre voisin et plus
capable que lui de vendre cher ce que le public se refuse
à payer aux prix maxima qui ont prévalu ces derniers
mois.

La situation est celle-ci: la baisse est inévitable par-
ce que les forces productives mondiales ont repris leur vi-
talité et que la surproduction se manifeste déjà dans cer-
taines lignes. Ce mouvement ne fera que s'accroître à me-
sure que les industries d'Europe tendront à revenir à la
normale. Il faut donc prendre les devants et alléger le plus
possible son ancien stock pour qu'il ne devienne pas un
pois ruineux qu'il faudra liquider tôt ou tard, à perte.
Plus on attendra, plus grande sera la dépréciation. D'autre
part, plus vite on liquidera les marchandises achetées à
des prix élevés, moins on aura de sacrifices à faire sur
les prix et plus vite on pourra se réapprovisionner à bon
compte.

La ligne de conduite à suivre est donc de pousser la

Le "OLD CHUM" en
boîte métallique de ½
lb. est un cadeau ap-
proprié aux fêtes.

OLD CHUM

Poussez-en la vente
tout en satisfaisant vos
nombreux clients.