

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des marchands détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184.

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue S.-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50  
Canada et Etats-Unis . . 2.00 } PAR AN  
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 arrangements 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 8 décembre 1916

Vol. XXIX—No 50

## Le commerce d'hiver --- Les articles particulièrement demandés

Avec les premiers froids, le commerce de détail entre dans une nouvelle phase. La saison des conserves et des articles séchés est arrivée et l'épicière entre brusquement dans la période la plus active de l'année. Les temps froids prédisposent à faire plus de cuisine préparée et en conséquence, la ménagère a besoin d'un approvisionnement de bouche plus considérable.

Un élément important du commerce d'hiver est toujours le produit en conserve. Ceci s'applique non seulement aux liqueurs conservées, mais à tous les produits mis en boîtes, même aux fèves au lard. Ce dernier article courant est un réel "leader" dès que vient la saison rigoureuse. Rien ne fait meilleure figure sur la table, par une soirée froide, qu'un plat fumant de fèves bien préparées. Et cela exige si peu de soin dans la cuisson. Voici donc une suggestion:—un étalage de boîtes de fèves au lard.

Par suite de la récolte réduite des légumes cette année, les prix seront vraisemblablement assez élevés, au cours de l'hiver, pour les articles de conserve. Ce fait n'aura cependant pas d'action sur la demande; au contraire cela produira probablement un effet stimulant. Le public, en général, attribue une plus haute valeur à un aliment de prix élevé.

La cuisine d'hiver fait appel aussi à une plus grosse demande pour le saindoux, le beurre, les épices, la poudre à pâte, la farine et toute la rangée des articles qui entrent dans la préparation des aliments. Il est donc utile en ce moment de passer en revue, par une série d'étalages toutes les spécialités et produits qui servent à la femme d'intérieur dans la bonne cuisine qu'elle cuit.

Les temps froids donnent aussi un regain d'activité à la demande pour fruits de toutes sortes. La disparition des fruits domestiques fait porter les regards sur les oranges, les bananes, les ananas, les raisins, tous

fruits importés dont le consommateur est friand à cette époque de l'année. Dans ce même ordre d'idées, il y a, à l'approche du froid, un véritable engouement pour les fruits secs—pêches, abricots, prunes, etc. Et à ce propos, on peut dire que la véritable importance du département des fruits n'est pas toujours suffisamment appréciée par l'épicière. Il n'étudie pas aussi sérieusement qu'il le devrait la question des fruits. L'épicière qui tient un bon stock de fruits, propres, invitants, d'un aspect appétissant, y trouve un des meilleurs moyens d'attirer la clientèle et de la retenir. La ligne de fruits lui permettra mieux que toute autre de s'édifier une réputation de qualité. Malheureusement, ce fait n'est pas assez pris en considération par bon nombre de marchands-détaillants.

L'hiver est aussi un agent de distribution du thé, du café, du cacao, des extraits de viande, etc. L'été ne suscite la demande que pour des boissons fraîches. La disparition des légumes verts provoque un fort courant en faveur des assaisonnements, pickles, sauces de viande, des catsups, etc. En été, le problème du dessert se confine presque exclusivement à l'approvisionnement de crème à la glace ou de douceurs légères. En hiver, l'appétit exige des desserts plus substantiels et le souci de la ménagère s'en trouve plus compliqué. Cette disposition implique une demande pour poudres à gelées, gélatines, etc. qui permettent de créer une grande variété de desserts sous forme de tartes et de puddings.

Enfin l'approche des fêtes de la Noël et du Jour de l'An suggère l'idée d'épices, de noix, de confitures, de raisins, de biscuits de fantaisie, de bonbons, de chocolat, etc. On ne doit pas oublier que la saison qui précède Noël est le temps où chaque détaillant doit s'efforcer d'attirer une grosse part des affaires qui sont en puissance dans l'atmosphère des fêtes.

VOS CLIENTS LE CONNAISSENT COMME ETANT

"Continuellement bon"

VENDU PAR VOTRE MARCHAND EN GROS

TABAC

STAG

A CHIQUER