

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 cheque 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 14 juin 1918

Vol. XXXI—No 24

LE SUCCES DANS LA VENTE DES PEINTURES ET VERNIS

(Traduit de O. A. Hasse, vice-président de The
Glidden Co.)

Les manufacturiers de peintures et vernis ont pris pour habitude de dire au marchand de quincaillerie "comment il devait conduire ses affaires". Il n'existe aucun doute sur la sincérité de cet effort à essayer de souligner au marchand de quincaillerie en général, ce qui peut faire défaut dans ses affaires, les raisons des pertes ou des succès dans le commerce de peinture et de vernis, etc.

Cependant, j'en suis arrivé à croire que le succès du marchand dans le commerce de peinture et de vernis dépend largement de l'habileté du manufacturier à animer le marchand de quincaillerie du même esprit et des mêmes convictions qui animent ses propres vendeurs. En d'autres termes, si je puis placer le marchand de quincaillerie ou l'aider à se placer dans l'état d'esprit exacte en ce qui concerne les affaires de peinture et de vernis et leurs possibilités et en ce qui concerne le manufacturier de son stock particulier de peintures et vernis, alors le problème se trouve automatiquement résolu de lui-même.

Les marchands de quincaillerie ne se rendent pas compte exactement de l'actif qu'ils ont dans une ligne de peintures, vernis et accessoires, bien établie et bien annoncée.

Je suis honnêtement convaincu que la majorité des

Les peintures et vernis sont des nécessités, non pas des luxes, et particulièrement dans des temps comme ceux présents, où la véritable économie demande un emploi important de produits de peinture et de vernis par le consommateur. Les prix sur presque toutes choses sont anormalement élevés. Beaucoup d'entre nous faisons réparer nos chaussures plutôt que d'en acheter de nouvelles dans les présentes conditions. Ceux d'entre nous qui sont assez fortunés pour posséder des automobiles font mettre une nouvelle couche de peinture ou de vernis sur les vieilles machines. Les bois et articles de construction sont, en général, à des niveaux élevés sans précédents.

Le propriétaire d'une maison pleine de meubles reconnaît, à présent, la valeur augmentée de sa possession. La valeur de tous ses effets mobiliers susceptibles d'être peints et vernis, lui apparaît de plus en plus chaque jour.

Au lieu d'une diminution de la consommation de peinture et vernis, il y a maintes raisons sérieuses d'économie pour une expansion importante de l'usage de ces produits. Le manufacturier de peinture et de vernis apprécie pleinement les possibilités merveilleuses de son commerce dans les conditions actuelles. Il a pu imprégner ses voyageurs ou ses représentants de la même conviction. Le chaînon qui manque est le marchand de quincaillerie et de peinture, du moins laissez-nous pour fins d'argument supposer que c'est le cas. Le problème alors se résout en vendant au marchand de quincaillerie — non pas du stock de peintures et vernis — mais en lui vendant la conviction que le commerce de peinture et de vernis est bon, qu'il est profitable, et qu'il est doublement chanceux d'y être engagé dans les conditions présentes.

Si cette conviction peut être imprégnée dans l'esprit du quincaillier, alors le commerce de peintures et vernis prendra la place importante qui lui convient, dans son estimation et son jugement des choses.

Il n'est pas question que les activités de construction soient au-dessous de la normale et qu'il y ait une consommation relativement moindre de peinture et de vernis pour les travaux de constructions nouvelles. Le gros des affaires de peintures et de vernis au cours des dernières années n'a pas été dans les matériaux employés sur les nouvelles constructions, mais bien ceux employés sur les vieilles maisons, les vieux meubles et les vieux instruments. La ferronnerie de construction est ordinairement vendue une fois dans la vie d'une maison ou d'une bâtisse. Les produits de peinture et de vernis sont exigés de mois en mois, d'année en année. Il y a une succession sans fin de besoins de peinture de vernis, de finis dans les maisons du moment que les propriétaires se rendent compte que la véritable économie se pratique par l'emploi de ces matériaux.

Notre expérience puisée à des observations faites chez



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPORTE DE BONNS PROFITS

