

blent être considérablement moindres qu'aux Etats-Unis. Les taux pour les commerçants en ferronnerie sont en moyenne d'environ 1.5 pour cent., contre 2.5 p. c.; en conséquence, il est nécessaire d'étudier et d'examiner la situation attentivement, avant d'entrer dans la question de nous assurer nous-mêmes. Toutefois, en prenant les pertes moyennes d'incendie au Canada, la situation serait à peu près comme suit, pourvu qu'au début nous puissions obtenir 200 polices d'une moyenne de \$1,500.00 chacune, pour un total de \$300,00.00.

Primes à 1.5%	\$4,500
Perte moyenne au Canada pour un certain nombre d'années 58, donnant	\$2,610
Dépenses [basées sur les compagnies Américaines]	
18.	\$10
	3,420
Laisant une balance de	\$1,080
pour rabais, ou 24 p. c.	

Suggestion de M. Larivière

En retour, M. Fred. C. Larivière, de la maison Amiot, Lecours & Larivière, de Montréal, qui était venu à la convention comme délégué, a suggéré qu'il si les difficultés dans la formation d'une compagnie purement mutuelle des commerçants de ferronnerie étaient considérées comme trop grandes, on pourrait s'entendre avec une des compagnies à actions existantes ou avec un courtier d'assurance, de façon que toute l'assurance des membres de l'Association, jusqu'à une limite de \$10,000 pour chaque firme, soit placée par l'intermédiaire du secrétaire. M. Larivière paraît certain que, dans le cas où une pareille entente aurait lieu, chaque commerçant pourrait obtenir immédiatement un remboursement de 20 p.c. de la prime, alors qu'un pourcentage additionnel pourrait entrer dans le trésor de l'Association, la dernière agissant en qualité d'agent. Tout cela peut se faire sans aucun risque d'argent, les commerçants obtenant un rabais sur des polices s'élevant à \$10,000, au lieu de la limite de \$1,500 à \$2,000 qu'une compagnie mutuelle aurait à établir. Le rapport a été reçu et

on a donné au comité le pouvoir de considérer la proposition et de présenter la question sous sa forme définitive devant la prochaine convention.

Autres questions

Avis de motion a été donné qu'à la prochaine convention il serait présenté un amendement permettant aux commis voyageurs de devenir membres de l'Association.

Une résolution fortement motivée a été adoptée, pressant le gouvernement de la Puissance d'amender le Code Criminel qui, actuellement interdit aux marchands de se combiner pour convenir des prix, alors qu'il donne ce pouvoir aux unions ouvrières, aux organisations professionnelles, etc.

La proposition d'organiser une association des marchands détailliers de ferronneries du Dominion, sur des bases similaires à celles de la National Hardware Association des Etats-Unis, a été adoptée et le comité exclusif devra s'entendre avec la Western Canadian Retail Hardware Association pour préparer les plans d'une organisation nationale.

Un comité spécial a été nommé pour étudier les plans d'un système de collection de comptes, le comité devant étudier les systèmes en usage dans l'Ouest du Canada et partout ailleurs et présenter son rapport en mars prochain.

Profits et prix coûtants

M. Fred. C. Larivière, de Montréal, sur la demande du président a fait des remarques très intéressantes sur les profits et les prix coûtants dont nous donnons un résumé comme suit:

On commet trop souvent l'erreur de marquer toutes les marchandises à une avance fixe sur le prix de coût, pour obtenir le profit.

Cadenas.—Prenez les cadenas; par exemple. Si vous marquez à une avance de, disons 33 1-3 p.c. ou 40 p.c., il y a des lignes que vous devriez vendre à 8, 10 et 12 cents, au lieu de 10, 15 et 20 cents.

Il n'est pas sage de marquer des marchandises de cette manière sans égard à

leurs classes respectives. On doit allouer pour chaque article la marge de profit qu'il comporte. Les lignes qui se vendent journellement peuvent peut-être être marquées à un pourcentage régulier de profit qui serait insuffisant pour des marchandises qui ne se vendent pas aussi promptement, mais doivent rester sur les tablettes pendant un long temps. La même chose s'applique à la coutellerie et à d'autres lignes.

Pour moi, c'est toujours une question de jugement de savoir ce que les marchandises peuvent supporter.

Services à découper.—J'ai vu des services à découper qui me coûtent le même prix, vendus à 6.00 et \$7.50, simplement parce que l'un avait l'apparence qui permettait de prendre cette différence de profit en plus de l'autre. En augmentant le prix de coût du même taux pour les deux, le prix de vente aurait été le même.

Limes.—Beaucoup de marchands vendent des limes à une très petite marge de profit. Vous devriez les classer, autant que vous le pouvez, par grandeurs, avançant la marge de profit sur celles de grandes dimensions qui ne sont pas d'aussi bonne vente et en prenant un profit moins élevé sur les grandeurs qui se vendent journellement. Vendez-les à un profit raisonnable, avec un profit plus grand sur les marchandises qui ne se coulent pas aussi promptement et constituent un capital mort.

Ciseaux et cisailles.—Dans les ciseaux, chacun sait que les grandeurs 5, 5 1-2, 6 et 6 1-2 pouces et dans les cisailles, 7 et 8 pouces sont les grandeurs vendables. Alors que vous faites un profit raisonnable sur la vente des petites grandeurs, vous pourriez faire un plus grand profit sur les lignes plus grandes, parce qu'elles ne se vendent pas autant.

Fer galvanisé.—Quand ils achètent du fer galvanisé, beaucoup oublient la question du feuillard; dans chaque paquet le feuillard est d'un poids considérable, beaucoup ne tiennent pas compte de ce fait; puis, les feuilles extérieures ne sont pas aussi bonnes que les autres, ce qui



"EAGLE"

—LA GRANDE EXHIBITION DES— Marques de Borden

de Lait Condensé et de Crème Evaporée à l'Exposition Nationale Canadienne, Toronto, sera transportée dans les demeures de centaines de milliers de visiteurs. Vous pouvez avoir cette exhibition sur vos tablettes. Donnez un ordre à votre marchand de gros ou à



"PEERLESS"
(Non sucrée)

WILLIAM H. DUNN, Montréal et Toronto.

Scott, Bathgate & Co., Winnipeg, Man.
Shallcross, Macaulay & Co., Vancouver et Victoria, C.A.

**En Vente chez tous les
Marchands de Gros.**