

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers  
du Canada, Limitée,  
Téléphone Est 1185. MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50  
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.  
Union Postale, Frs. - 20.00 )  
Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.  
Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co.,  
représentants.  
Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D. Ward, repré-  
sentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.  
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à  
nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'a-  
bonnement 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 paya-  
bles à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:  
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 21 Mai 1915.

Vol. XLVIII—No. 21

## COMMENT ON ATTIRE LA CLIENTELE

Par une belle matinée ensoleillée le jeune Jean Laverdure montait la rue Principale de la petite ville où il s'était établi, à la recherche d'une position sociale ou de quelque occasion de gagner un peu d'argent quand son attention fut attirée par deux magasins situés à côté l'un de l'autre, presque à un coin de rues.

L'un, celui du marchand de peinture Louis Verbois, paraissait abandonné, avec sa vaste vitrine sale dans laquelle se trouvaient quelques objets placés sans symétrie et recouverts d'une épaisse couche de poussière.

L'autre, celui d'un libraire, offrait un coup d'oeil des plus attrayants. Dans sa vitrine bien nettoyée étaient disposés un cheval de bois, une arche de Noé, un berceau, des poupées, des meubles minuscules, une maison de poupée, etc., ainsi que deux personnages en cire assis dans des petites chaises et représentant deux enfants en train de lire. Il y avait aussi une petite bibliothèque blanche remplie de livres à l'usage des enfants, des petits tableaux. Comme nous l'avons dit les deux enfants avaient délaissé leurs jouets: ils lisaient. Et devant eux, bien en évidence, on voyait une grande enseigne portant l'inscription suivante:

"Vente spéciale de Livres pour Enfants' aujourd'hui."

Chacun s'arrêtait devant cet étalage et beaucoup de gens entraient dans le magasin. Mais personne ne remarquait la boutique du voisin Verbois où, d'ailleurs, rien ne pouvait attirer les regards.

Jean Laverdure qui était un garçon plein d'imagination, eut une idée. Il entra dans le sombre magasin et se présenta lui-même au marchand.

—Vous avez un beau magasin, lui dit-il; mais une foule de gens passent devant que je voudrais y voir entrer.

—Et moi, donc! Mais les affaires ne vont guère à cette époque. Je suppose qu'il en est ainsi partout.

—Cependant les gens entrent dans la librairie comme si on y donnait tout gratuitement.

—C'est vrai. Deux hommes ont travaillé samedi soir et dimanche toute la journée pour arranger la vitrine. Cela a dû coûter cher!

—Certainement, mais voyez le commerce que cette vitrine attire...

—Trop cher. Je ne puis me permettre cette dépense maintenant. J'avais jadis le meilleur magasin de la rue, mais le sort m'a été contraire depuis quelques années.

C'était exact. M. Verbois faisait de bonnes affaires jadis, mais il ne faisait rien pour retenir les clients. "Ceux qui voudront mes marchandises reviendront", disait-il. Mais ils ne revenaient pas. Il ignorait qu'il faut se servir d'appâts pour attirer la clientèle et que celle-ci doit être soignée si on veut la conserver.

C'est ce que Jean Laverdure lui fit comprendre tout doucement. Avant de quitter le magasin il avait presque convaincu le marchand de la nécessité d'arranger et de nettoyer son magasin. Il lui promit de revenir dans l'après-midi pour lui faire, gratuitement, un bel étalage.

Quand il rentra chez M. Verbois, le magasin avait subi déjà un bon commencement de transformation: le marchand avait nettoyé une partie de son stock et mis à part certains articles qui, à son avis, devaient tenter la clientèle.

Laverdure commença par nettoyer la vitrine et la devanture, puis il défilait un paquet qu'il avait apporté et exhiba à M. Verbois de grandes enseignes portant ces inscriptions: "Peinturez la grange, nous peindre-rons la voiture"; "Peinturez la maison, nous peindre-rons le toit"; "Nos prix sont bas, mais nos marchandises sont supérieures"; "Nous voulons vous rendre service, venez faire notre connaissance", etc.

—Vous savez, dit-il, que pour peindre une grange



# TANGLEFOOT



LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES, SANS POISON

46 cas d'empoisonnement d'enfants par le papier à mouches empoisonné furent signalés dans 15 Etats, de juillet à novembre 1914