

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Bell 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 assermentée et auditée par "Audit Bureau of  
Circulations".

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 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.

LE PRIX COURANT, vendredi 9 mai 1919.

Vol. XXXII—No 19

### L'IMPORTANCE DU BON ARRANGEMENT DU MAGASIN

L'arrangement du magasin a une signification beaucoup plus importante que les marchands ne se l'imaginent bien souvent. Lorsque vos clients entrent dans votre magasin, ils éprouvent une impression. Faites qu'elle soit favorable. Si votre magasin est malpropre et votre stock poussiéreux, il y a une certaine classe de gens qui ne voudront jamais traiter avec vous. La propreté est une chose essentielle dans le commerce.

Les marchandises de saison devraient toujours être mises en étalage de telle manière que vos clients puissent les voir d'un coup d'oeil. L'emploi de tables d'étalage est une des meilleures façons d'atteindre ce résultat. Ces étalages devraient être changés souvent et toujours gardés en bonne condition.

Une table mettant en étalage des menus articles attirera plus de ventes que si ces mêmes articles sont dissimulés quelque part et montrés seulement sur demande. D'autres tables devraient être employées pour montrer les marchandises qui sont particulièrement en demande à telle ou telle époque de l'année, et l'on devrait montrer bien en évidence le plein prix de vente de ces articles de manière à ce qu'il n'y ait pas d'hésitation quant aux cotations dans l'esprit du public.

Dans certains cas, il ne serait guère pratique d'étalager des sortes de marchandises sur des tables où la poussière risquerait de les envahir. Dans ces cas-là, les comptoirs-vitrines sont les réceptacles tout indiqués. Ces accessoires d'étalage peuvent être également arrangés de façon agréable et fournir les mêmes avantages que les étalages sur table

puisqu'ils permettent l'examen des marchandises.

Que la propreté soit de règle dans votre magasin et que l'ordre y règne. Que vos rayons soient bien garnis de façon à ce que nul n'ait l'idée que votre stock est dégarni. Dans les petits magasins où le stock tenu est réduit, il est bon d'employer les cartons vides pour donner l'impression que votre stock est complet.

Et lorsqu'une saison achève et qu'une autre la remplace avec son contingent de demandes pour d'autres marchandises, faites savoir au public que vous avez de quoi répondre à ses besoins et que vous êtes prêt à l'approvisionner.

### COMPTEZ, PESEZ, MESUREZ VOS MARCHAN- DISES A LEUR ENTREE EN MAGASIN

Nous pensons qu'un certain nombre de marchands pourraient faire une bonne économie en suivant le vieux proverbe commercial de "compter, peser et mesurer" tout ce qui entre dans leurs magasins au cours de l'année.

Tenez-vous un livre d'entrée des marchandises? Et le tenez-vous convenablement? Le premier soin à apporter à vos marchandises devrait être de les faire entrer en magasin tout de suite, de façon à ce qu'il ne s'élève aucun doute concernant une réclamation possible de manque de poids ou de mesure. Pour nous montrer comment les choses se passaient un marchand nous citait quelques exemples de son expérience personnelle.

"J'avais acheté, nous dit-il, cinq barils de sucre granulé chez un jobber, et l'avais reçu en bonne condition, selon toute apparence. En pesant un baril, je trouvai qu'il me manquait dix-neuf livres. Je téléphonai au vendeur. Il me dit que la chose



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*