

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 . . \$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 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 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 22 décembre 1916

Vol. XXIX—No 52

NOEL 1916, FAVORABLE AU COMMERCE

Depuis le commencement de cette semaine nous sommes entrés dans la période dite des fêtes; nous avons vu dans nos rues une multitude de gens affairés courir d'un magasin à un autre pour découvrir le cadeau qui répandra de la joie dans la famille, ou faire choix des provisions succulentes qui donneront à la table cette tournure réjouissante et cet aspect invitant qui font briller du plaisir dans tous les yeux.

Les marchands-détaillants ont vu de ce fait leur travail accru d'une façon imposante, mais loin de s'en plaindre, ils ont accueilli avec joie cette période qui, si elle leur apporte un gros supplément de fatigues, leur ouvre aussi une source abondante de profits à laquelle ils ne manquent pas de venir puiser généreusement. Il leur a fallu, pour bénéficier de cette effervescence parmi le public acheteur, secouer de fond en comble leurs magasins et leur faire une toilette peu ordinaire où le goût artistique et le sentiment psychologique des affaires ont eu à jouer un rôle prépondérant. Les vitrines, les comptoirs, l'intérieur, l'extérieur, du magasin ont pris des airs nouveaux, tout y a été nettoyé, changé, transformé, orné et les passants se sont arrêtés admiratifs devant ces préparatifs qui ont suscité en eux les plus irrésistibles désirs d'achats. En accomplissant ce travail avant-coureur des fêtes, les marchands se sont inspirés des principes que nous avons essayé de leur inculquer en ce qui concerne la tenue du magasin et les moyens propres à attirer la clientèle, ils ont fait appel à toutes leurs connaissances commerciales, ils ont laissé libre cours à leur initiative, ils ont écouté leur génie inventif, ils ont appliqué leur expérience et leur observation, ils ont regardé ce qui se faisait autour d'eux pour y prendre le meilleur et l'adapter à leur commerce, ils y ont mis tout leur cœur et leur intelligence et nous espérons que les résultats qu'ils en obtiendront les payeront largement de leur peine.

Le public d'ailleurs n'est pas insensible à ces toilettes spéciales que revêtent les magasins à la veille des gran-

des fêtes, il apprécie cette attention qui tend à créer parmi la population une atmosphère de gaieté, il éprouve à leur vue un sentiment de prodigalité qui se traduit par de nombreuses et multiples emplettes pour la plus grande satisfaction du marchand.

El c'est parce que le retour de la Noël apporte comme une effluve d'affaires aux marchands détaillants, que nous saluons avec plaisir cette époque marquée au coin de la plus heureuse prospérité. Noël fête religieuse, fête de famille, fête des enfants, est aussi la fête du commerce. C'est le temps des magasins remplis de monde, des magasineries infatigables et même des... magasiniers car les messieurs se départissent, en cette occasion, de leur répugnance pour les achats et les paquets et vont eux-mêmes chercher la délicieuse surprise qui fera la joie de leur foyer. Pendant les deux semaines qui s'étendent du 17 au 31 janvier, il semble que toutes les économies patiemment amassées doivent se volatiliser instantanément; on y découvre parmi les gens les plus modestes des ressources insoupçonnées qui ont été soigneusement mises de côté dans le but touchant de créer du bonheur dans les familles.

Il est à remarquer que les temps difficiles que nous traversons et qui ont semé de graves soucis dans nos esprits ont modifié la tendance du public acheteur. Les frivolités ont perdu un peu de leurs droits, les bibelots somptueux réunissent moins de suffrages, les riches présents ont moins d'amateurs. Nous sommes en plein règne du "cadeau utile" et c'est tant mieux, car sous cette forme, le don offert profite à tous les marchands en général et permet à chacun d'eux d'émettre des suggestions qui donneront un relan d'activité à leurs affaires. Les commerçants n'ont pas manqué de discerner cette tendance et ils s'y sont adaptés très intelligemment, sachant rendre attrayants les moindres articles de nécessité et faisant ressortir en même temps que le côté pratique, la possibilité de cadeau s'attachant à

VOS CLIENTS LE CONNAISSENT COMME ETANT

"Continuellement bon"

VENDU PAR VOTRE MARCHAND EN GROS

TABAC
STAG
A CHIQUER