

LA VENTE DES BONBONS DANS LES EPICERIES

Les sucreries constituent un agent important du commerce d'épicerie et deviennent de plus en plus, une source intéressante de profits. Dans les districts suburbains, surtout, le département de bonbons d'une épicerie à la mode peut devenir facilement un objet d'attraction. Au demeurant, il est assez facile de faire d'un département de bonbons un rayon attrayant, mais il devrait être possible également d'en faire un objet payant. Pour tenir avec succès un rayon de bonbons, il faut de l'expérience, du soin et de la propreté. Il est nécessaire d'avoir l'instinct des affaires et d'examiner d'une façon suivie ce qui est fait par les concurrents qui ne tiennent pas d'articles d'épicerie et ne font commerce que de bonbons.

Pour faire un succès du département de bonbons, il faut d'abord savoir acheter. Il faut ensuite que tout dans cette partie du magasin soit clair, appétissant, que la propreté la plus scrupuleuse y règne et que les prix marqués de chaque article soient bien lisibles. Le département de bonbons doit être distinct des autres départements; il doit occuper une position centrale sur le devant du magasin et être un véritable rayonnement de lumière. Les douceurs ne doivent pas être laissées ouvertes à l'air, mais être étalagées sous vitres dans des compartiments spacieux. Les marchandises populaires doivent occuper le plus de place. Les chocolats, bien entendu, sont les rois de l'étalage.

La clientèle des enfants n'ayant qu'un sou à dépenser n'est pas à dédaigner. Mais ce qui alimente ce département est surtout la commande de la ménagère qui ajoute souvent à ses besoins domestiques un ordre de quelques douceurs.

Un épicier prospère de Montréal prétend que sur les commandes d'épicerie qu'il reçoit, 25 pour 100 en moyenne comportent des sucreries et le vendredi et le samedi, ce pourcentage atteint 35 pour 100 et souvent plus. Les commandes de "candy" sont ordinairement d'une livre ou d'une demi-livre au moins. Or dans une épicerie de choix les "candies" se vendent 25 cents, 35 cents, 45 cents, en montant jusqu'à 60 cents la livre; la proportion des commandes de "candies" peut donc atteindre 35c à 40c pour une commande de cinq dollars principalement les vendredi et samedi.

En addition aux bonbons, un département de petits gâteaux bien étalagés sera d'une gros appoint pour la vente générale du magasin. Des jeunes filles peuvent être mises en charge de ces différents comptoirs et en faire des succès, avec un peu de soin et d'attention.

LE SERVICE FOURNI PAR LE MARCHAND DE GROS.

Le principal argument en faveur du marchand de gros, celui qui est le plus généralement mentionné est celui qui a trait au service qu'il peut rendre. C'est ce que soulignait un marchand-détaillant en disant: "Je trouve indispensable le marchand de gros, parce que par lui, je puis faire mes achats plus en accordance avec les exigences de mon magasin de campagne; parce que je puis, chez lui, acheter en plus ou moins grandes quantités suivant mes besoins; parce que les livraisons du marchand de gros sont plus promptes; parce qu'en une seule fois je puis en obtenir une grande diversité d'articles dont j'ai besoin, économisant ainsi des frais de transport et de manutention; enfin parce que l'achat direct du manufacturier incite le marchand à acheter plus qu'il n'est capable de vendre."

"McARTHUR, IRWIN, LIMITED" ACQUIERT "THE ALLAN MUNRO COLOR CO., LIMITED."

La Compagnie McArthur, Irwin, Limited vient d'acheter l'Allan Munro Color Company et exploitera les usines Munro de Montréal et de Pointe Claire, comme partie de son Département de Peintures et Vernis. M. Allan Munro s'associe à l'organisation McArthur, Irwin, Limited et continuera à diriger personnellement la manufacture des couleurs sèches et insecticides aux usines Munro.

L'acquisition des usines de couleurs sèches de l'Allan Munro Color Company place McArthur, Irwin, Limited dans une position exceptionnellement forts dans le champ de la couleur sèche et de la peinture. A son usine de Yorktown, Va., McArthur, Irwin, Limited manufacture le Bichromate de soude et autres produits chimiques importants employés dans la composition des couleurs sèches et depuis plus de cinquante ans cette firme a été un des plus gros agents de produits chimiques du Dominion.

Jusqu'ici de grosses quantités de couleurs sèches qui auraient pu être faites au Canada ont été importées par les industries de la peinture, de l'encre, de textiles et du papier. L'amalgamation des deux compagnies met à notre disposition une organisation et un aménagement qui permettront d'approvisionner le marché domestique de couleurs faites au Canada.

La tableau suivant montre le commerce du Royaume-Uni en novembre 1916, comparé avec le même période de 1915:

Novembre—

	1916.	1915.
Importations	£98,116,406	£71,622,274
Exportations	51,563,965	35,639,160
Surplus des importations.....	£46,552,441	£35,983,108
Du 1er janvier au 30 novembre—		
(11 mois)		
Importations	£893,510,812	£783,533,865
Exportations	475,606,930	350,354,817
Surplus des importations ..	£417,903,882	£433,278,048

A partir du 1er janvier, les importations de matériaux pour la manufacture du papier dans le Royaume-Uni seront placées sur la même base que celles du papier, c'est-à-dire qu'elles devront être réduites de moitié au lieu du tiers, comme à présent.

Le gouvernement russe a passé une commande additionnelle de 157 locomotives entre les Compagnies Américaines, Baldwin et Canadiennes. Les usines américaines et Baldwin construiront 66 locomotives chacune, les 25 autres seront construites au Canada.

TARIFS D'HIVER POUR LES TOURISTES

Des tarifs spéciaux sont maintenant en vigueur pour aller aux endroits favorisés de la Floride, de la Géorgie, de la Caroline du Nord, de la Caroline du Sud, de la Louisiane et autres états du sud, ainsi qu'aux Bermudes et aux Antilles. Limite de retour, 31 mai 1917. Pour billets, places réservées et tout renseignement, s'adresser à M.-O. Dafoe, 122 rue Saint-Jacques, Montréal.