

## Ne perdez pas de vue vos ventes en faisant vos achats

Si vous laissez dépérir votre stock, votre commerce dépérira.—Avec un stock complet vous pouvez faire des ventes.—Inspirez confiance.—Développez les opportunités pour le commerce.

Peut-être aujourd'hui, la moyenne des marchands-détailliers et non seulement le marchand-détaillier, mais aussi le marchand de gros considèrent la question de prix en relation avec les marchandises qu'ils ont en mains comme une question d'importance vitale dans leurs opérations au cours de la présente année.

Ils ne considèrent pas assez que l'homme qui achète bien, obtenant les meilleures marchandises aux plus bas prix possibles, est celui qui fera des gains lorsqu'il termine ses achats et tourne ses énergies vers la vente.

### Considérez le but de l'achat et de la vente

Il y a juste un point à porter dans notre esprit que de bons achats amènent de bonnes ventes.

On demandait à un marchand de détail qui venait de recevoir un gros envoi de ferblanterie, d'ustensiles émaillés, etc., s'il ne craignait pas d'acheter tant de marchandises avec les perspectives actuelles?

L'attitude de cet homme est celle que tous les acheteurs devraient tenir et ils devraient se demander s'ils considèrent bien le but de leurs ventes.

C'est une autre affaire d'un magasin de détail qui est dirigé par le propriétaire et un commis, ou d'un grand établissement de gros avec un président et un grand nombre de commis; il faut toujours considérer les deux fins des affaires: l'achat et la vente.

Un acheteur peut croire qu'en attendant un mois ou deux mois il sera capable d'acheter une certaine ligne de marchandises à 5 ou 10 pour cent de rabais sur les prix actuels. Toutefois, s'il se place au point de vue de la vente n'est-ce pas une possibilité que la de ventes pendant le mois ou les deux mois qu'il attend dépassera plus que l'épargne qu'il a cru faire en attendant pour acheter.

### Affaiblir le stock c'est affaiblir les affaires

"Si j'affaiblis mon stock, j'affaiblis mes ventes." C'est ainsi que parle le marchand-détaillier.

En effet, pour assurer le bon fonctionnement des marchandises il est essentiel que tous les stocks soient maintenus sur une bonne base et que chaque série de marchandises puisse répondre aux commandes qui arrivent.

### De bonnes perspectives dans la construction

Il résulte des enquêtes et des informations prises dans tout le Canada qu'il y a un mouvement de construction.

L'activité dans l'industrie du bâtiment sera très appréciable d'ici un mois.

Il résulte d'informations prises, que de grandes entreprises d'ouvrages avaient été arrêtées à cause que les entrepreneurs trouvaient les prix des matériaux trop élevés.

Mais, il semble que l'acier et le fer vont subir une baisse dans les prix. Il paraît évident que les conférences qui ont eu lieu entre les autorités du gouvernement et les intéressés dans l'acier aux Etats-Unis, vont amener une baisse dans les prix dans les matières premières, en même temps que cette baisse se fera sentir sur les articles manufacturés dans lesquels entrent l'acier et le fer.

Il semble tout à fait raisonnable de croire que les contrats actuels vont être exécutés sur une base de réductions dans les prix des matériaux.

### La confiance renait

Il me semble pas que l'on s'attende à revenir de suite aux prix d'avant-guerre.

Toutefois, on est confiant et l'on dit que les prix surélevés de la période de la guerre vont baisser et en arriver à un point où l'on pourra faire des affaires avec un certain profit.

C'est l'espoir que l'on a actuellement.

### L'acier et le fer dans la révision des prix

En faisant une revue de la situation, en regard aux prix qui existent ou qui ont existé depuis le premier janvier de cette année, on verra que beaucoup de lignes sont à la baisse. Cela peut aussi être sur la plupart des lignes qui peuvent rentrer dans le chapitre général des marchandises en fer et en acier.

Les barres de fer et d'acier, y compris la barre de fer commun, le fer travaillé, l'acier trempé, les patins de traîneaux et autres lignes ont baissé de prix.

Les prix ont aussi baissé pour les tuyaux, les fils de fer, l'acier galvanisé, etc., etc.

### Une baisse substantielle dans la marchandise en feuille

Le plus grand changement se manifeste surtout dans le prix de l'acier bruni en feuilles et dans l'acier galvanisé.

Au mois d'avril 1918, les feuilles d'acier bruni se vendaient à un prix fixé par le gouvernement au prix de \$10,00 par 100 livres.

Le premier janvier 1918 une baisse de \$2.50 s'est produite, portant le prix à \$7.50.

Depuis cette date, une autre baisse s'est produite de \$2.00 mettant le prix aujourd'hui à \$5.00.

Les fluctuations sur l'acier galvanisé ne sont pas semblables: Le 1er août 1918, les feuilles d'acier galvanisées de 28 gauges étaient cotées à \$9.20 les 100 livres. Le 9 novembre, deux jours avant la signature de l'armistice, elles étaient montées à \$11.70.

Le 1er janvier de cette année, il y avait une réduction de \$2.70 à \$9.00 pour cette gauge.

Depuis cette date, une autre baisse s'est produite et les prix sont tombés à \$7.95.

Dans le cas des feuilles d'acier bruni, la baisse totale a été de \$4.50 depuis le mois d'août 1918 ou, comme matière de fait, depuis la signature de l'armistice.

Il ne faudrait raisonnablement pas dire qu'une autre baisse de \$4.50 va se produire dans les prix d'aujourd'hui.

Mais il semble qu'il y ait encore une légère baisse à venir.

L'acheteur va trouver plus d'avantages pour les fournitures sur le marché et le vendeur sollicitera les affaires sur une base plus certaine, trouvant qu'il peut pousser son client à acheter, dans de meilleures conditions et avec plus de certitude.

### De bonnes perspectives

Il paraît y avoir de bonnes perspectives d'affaires pour les marchands de ferronnerie entreprenants.

Il faut pour cela qu'il donne de l'aide aux projets d'installation de maisons qui peuvent se produire dans un district, qu'il fasse profiter de son expérience dans le choix de la ferronnerie nécessaire et en conseillant fortement les constructeurs de commencer leurs travaux aussitôt que possible, les marchands seront certains, en usant de cette méthode, de faire des bénéfices sérieux.