

continuer à se maintenir ferme et cela pour deux raisons: la première, parce que la perspective actuelle pour la récolte de cette année n'est pas favorable, dit-on. Cela veut dire une certaine incertitude touchant la production. De plus, la demande a été meilleure et tout le surplus de stock de conserves est graduellement absorbé. Un autre marchand disait: "Nous avons environ 25,000 caisses de pois en mains actuellement et nous attendons qu'ils soient en demande pour les vendre."

LE MAIRE REFUSE DE SIGNER

Le maire Médéric Martin, de Montréal, a refusé d'apposer sa signature à une résolution du conseil approuvant la continuation de la fabrication de la margarine au Canada. Le maire croit que cette attitude de sa part ne remettra pas l'affaire indéfiniment, mais le conseil devra obtenir un règlement sur ce point. Il a donné comme raison de son refus à signer que la fabrication de la margarine n'aurait pas d'effet sur la réduction du prix du beurre.

De plus, l'échevin Lamarre a présenté une résolution qui a été approuvée et adoptée. Voici comment elle se lit:

"Attendu, que certains produits canadiens, tels que le beurre, l'oléomargarine et la farine sont actuellement vendus en Angleterre à meilleur marché que les prix demandés présentement au Canada; attendu, que le prix élevé auquel ces produits sont vendus dans notre pays, est en grande partie attribué au fait qu'un trop grande quantité a été exportée; qu'il soit résolu, que le conseil demande aux autorités fédérales de prendre les mesures nécessaires pour que nos produits ne soient pas exportés, tant que les provisions actuellement au Canada ne pourront que suffire aux besoins de la population."

SUGGEREZ TOUJOURS DES GRANDS RECIPIENTS.

Un pharmacien d'une petite ville canadienne nous disait récemment que si son magasin ne s'en était tenu qu'aux demandes réelles des clients, ses ventes auraient été minimales comparativement à ce qu'elles ont été ces dernières années.

"Nous essayons toujours à travailler sur les méthodes les plus améliorées dans l'art de la vente", nous disait-il. "Nous nous efforçons d'augmenter nos ventes par suggestion en offrant toujours, par exemple, l'article de la plus grande dimension. Nous montrons une grandeur de bouteille à \$1.00 au lieu d'une bouteille à 50c., à moins qu'il nous soit demandé spécialement cette grandeur. De cette manière, nous faisons au moins \$5.00 de plus chaque jour. Nous avons une liste établie pour les commis et ceux-ci sont familiers avec les plus grandes tailles.

"De même, ils ne vendent jamais une brosse à dents sans suggérer l'achat de poudre dentifrice; le

papier à écrire marche de pair avec l'encre, etc. Nous prenons souvent aussi quelque chose de nouveau, par exemple une nouvelle lotion et la montrons à tout homme ou à toute femme entrant dans le magasin, pendant une journée spéciale. Quelquefois, d'ailleurs, nous sommes occupés et n'avons pas le temps de faire cette offre, mais toujours nous comptons sur un montant additionnel en sus de ce que les clients ont l'intention d'acheter en entrant."

Tout marchand qui connaît la vente devrait se rendre compte que la voie du succès dans le commerce de détail réside en partie dans l'adoption de cette méthode. Si vous ne vendez, au cours de la journée, que les marchandises qu'on vous demande, vos ventes seront forcément limitées.

LES FICELLES DE COTON VONT SE VENDRE, PLUS CHER

"Plusieurs des manufacturiers ne veulent plus donner de prix sur les ficelles de coton, et ces lignes peuvent monter, déclarait la semaine dernière le gérant d'une grosse compagnie. Il y a eu dernièrement une grosse demande pour ces marchandises et la matière première coûte plus cher."

LE PRIX DES POELES EN ACIER ET EN FONTE MONTE

"Bien qu'il n'y ait pas eu de hausse sur le prix des fournaies tout indique que celles-ci vont monter," disait la semaine dernière un gérant d'une grosse maison de poêles. "La main-d'oeuvre est l'un des plus importants facteurs dans la hausse de 5 pour cent sur le prix des poêles et l'on peut s'attendre à voir les prix augmenter encore."

Les fabricants de poêles disent que les avances faites de temps en temps ont été à peine suffisantes pour couvrir la hausse du coût de la fabrication et que les détaillants ne gagneront rien à différer leurs achats. La nouvelle base va rester durant quelque temps à venir.

ENTENTE ET CONFIANCE

L'entente et la confiance devraient régner à un degré plus élevé qu'il ne l'est en réalité entre les marchands de gros et les marchands-détaillants, car ils possèdent les mêmes intérêts et se trouvent en face du même problème à résoudre: la distribution des marchandises au plus bas prix possible.

De même les marchands d'une même localité engagés dans des commerces différents devraient faire preuve entre eux d'une fraternité qui loin de les desservir ne ferait qu'aider à leur succès.

Il n'est pas rare de voir un marchand de chaussures d'une localité commander ses vêtements à une maison vendant par catalogue et s'étonner après cela que le marchand de nouveautés achète ses chaussures par la même voie au lieu de s'adresser à lui. Quoi de surprenant, cependant?