

Ferronnerie-Quincaillerie-Peintures et Vernis-Vitres

Une Année Superbe pour la Vente de la Peinture

Pas de changement dans les prix. — Il n'y aura pas de baisse avant que le blanc de céruse se vende plus bas que \$12.00 et l'huile de lin en-dessous de \$1.40. — Il n'y a rien encore qui indique cette baisse.

M. F. I. Penberthy, vice-président et directeur-gérant de la Lowe Brothers, Limited, de Toronto, annonce une splendide année pour la vente de la peinture sans changement dans les prix.

En décembre, déclare M. Penberthy, nous avons, comme tous les autres manufacturiers, une baisse matérielle dans nos ventes, par le fait que les manufacturiers manufacturaient peu et que les marchands hésitaient à donner leurs commandes en raison de la faiblesse probable du marché.

Comme question de fait, il n'y avait de malaise que pour quelques marchandises dont les prix avaient été élevés d'une façon exagérée.

En janvier, le jeune Canada s'est remis avec fermeté sur les pieds, a bien regardé la situation en face, et s'est dit que ce n'était pas le temps de parler de bas prix et d'attendre la baisse.

Les consommateurs achètent et doivent nécessairement épuiser les stocks pour satisfaire les commandes.

Les commandes sont venues de bonne heure, et à cause de la remarquable température de l'hiver, les marchands ont vendu de la peinture tout l'hiver.

Cela leur a donné confiance et ils ont placé des commandes importantes pour le printemps chez la plupart des manufacturiers.

En février, les commandes ont encore augmenté, et les commandes de février dernier, bien au-dessus de février de l'an dernier, ont été assez importantes pour réparer le grand déficit des ventes de décembre.

Pas de réduction possible.

Il ne peut y avoir de réduction dans les prix de la peinture, actuellement, ce serait purement et simplement un suicide pour le commerce.

Personne ne pourrait bénéficier de cette baisse, si ce n'est le marchand, qui, ayant attendu pendant quatre ans pour une baisse dans les prix n'a rien acheté ni rien vendu pendant cette période.

Il ne pourra y avoir de baisse que lorsque le blanc de céruse pourra se vendre en-dessous de \$12.00 les cent livres et l'huile de lin en-dessous de \$1.40, ou une baisse pourra se dessiner lorsque le plomb sera à \$14.00, et l'huile de lin à \$1.10.

Il n'y a pas la moindre indication que ces prix prévaudront, et en autant que les prix actuels sont concernés, le manufacturier ne s'est jamais basé sur le prix élevé du plomb ou de l'huile.

Si le manufacturier eut agi ainsi, le marchand aurait probablement payé au-delà de \$5.00 pour la peinture préparée, et alors le manufacturier pourrait avoir raison de baisser ses prix, mais, comme il n'a jamais monté ses prix en conséquence, il ne peut pas les baisser jusqu'à ce que les matières premières soient descendues en-dessous du niveau sur lequel il basait le coût de la production.

Des chiffres

A la convention annuelle de l'association des marchands-détailliers de ferblanterie de l'Ontario en 1918,

M. Penberthy a donné des renseignements sur la peinture et le prix de la couleur.

D'après les chiffres fournis par M. Penberthy, les manufacturiers de peintures peuvent faire \$4.43 par gallon sur leurs produits avec le blanc de céruse à \$14.00 par cent livres, et l'huile de lin à \$1.50 le gallon, et \$4.54, si le prix du plomb sur le marché est de \$14.00 et le prix de l'huile de lin de \$1.60. Ces chiffres, reproduits dans le tableau ci-contre n'ont jamais été contredits par le marchand ou le manufacturier de peinture depuis qu'ils ont été produits par M. Penberthy et ne peuvent pas l'être maintenant, déclare-t-il.

Toute la question du prix de la peinture roule autour du prix des matières premières qui entrent dans la composition des peintures et dans leur coût de production.

Les chiffres du tableau ci-contre s'appliquent aussi bien aujourd'hui qu'ils s'appliquaient il y a un an lorsque M. Penberthy les a produits et sont les bases sur lesquelles les prix seront fixés pour deux ou cinq ans à partir de maintenant.

D'autres raisons

M. Penberthy déclare que les marchands considèrent habituellement que le prix de la peinture préparée est influencé par le blanc de céruse et l'huile; cela est vrai dans une certaine mesure, pourvu que le prix des autres matériaux concurrents dans la manufacture demeure constant, mais une baisse de 50 cents par 100 livres sur le blanc de céruse est faiblement annihilée par une hausse de 4 cents sur le fer-blanc pour fabriquer les récipients d'un gallon, de 2 cents pour fabriquer une boîte de 1 cent 1/2, pour l'étiquette et l'étiquetage.

L'un de ces deux matériaux ou tous les deux ne font pas le prix de la peinture, mais une combinaison de beaucoup de choses.

La fabrication de la peinture n'est pas un mystère, comme on l'a considéré à une époque. Nous nous servons de plomb, de zinc, d'huile de lin, de thérébentine, d'étain et d'autres articles qui sont des matériaux principaux comme la farine, l'or ou le cuivre.

Avec de tels articles, nous ne pouvons agir comme avec des médecines patentées ou une chose mystérieuse et si, aux yeux du public, on le considère ainsi, c'est la faute du manufacturier qui ne donne pas les renseignements nécessaires et celle du marchand ou du consommateur qui ne demandent pas à se renseigner.

Le gros facteur

Le commerce de peinture que tout marchand fera ce printemps ou l'été prochain, ou pendant toute la saison, est gouverné, dit M. Penberthy, par l'état d'esprit du marchand.

S'il a confiance et se lance avec activité dans le commerce, il fera une bonne moisson; s'il laisse son stock se réduire à rien, attendant pour une baisse dans les prix, il n'aura pas les marchandises pour satisfaire les demandes de ses clients et il perdra beaucoup de ventes.

Si le marchand est convaincu que les prix demandés par le manufacturier comme le tableau les montre, sont justifiés et adopte une attitude courageuse, elle deviendra contagieuse et le consommateur aura confiance. Il faut bien se mettre dans l'esprit que toutes les ventes se font par la confiance.