

Chez le Marchand de Peinture

Il est un fait à noter dans le domaine de la peinture, c'est que de nos jours, dans beaucoup de cas, un gros pourcentage des clients qui viennent acheter des peintures ou spécialités de peintures sont des femmes. Ceci indique l'intérêt croissant porté par les femmes à l'achat d'une ligne qui les laissait autrefois totalement indifférentes.

En général, les femmes achètent des spécialités. Parmi celles-ci, les lignes populaires sont les peintures vernis, les peintures d'aluminium, les vernis, les couleurs neutres, les finis de planchers, les colles préparées, les vadrouilles de planchers et bien d'autres encore. En portant une attention toute spéciale au département de peinture, on peut en obtenir un rendement insoupçonné.

Le marchand actif prend soin d'expliquer complètement les avantages particuliers d'une teinture ou d'un vernis et de profiter de l'occasion pour suggérer de petites idées qui ne viendraient jamais à l'esprit de l'amateur et qui si elles ne sont pas fournies, empêchent le produit, une fois appliqué, de donner des résultats vraiment satisfaisants.

En portant un stock pour répondre aux demandes d'un commerce croissant, il est essentiel que la maison ait un bon capital. L'achat quoique plus important, doit être gardé au minimum par un pointage constant. Toutes les lignes emmagasinées doivent l'être dans le but d'être écoulées aussi souvent et aussi rapidement que possible.

Quelques lignes seront débitées plus vite que les au-

tres, mais on peut dire que le stock de peinture en général doit se renouveler approximativement trois fois par an. Le stock tout entier doit comporter une marge satisfaisante de profit, ce qui, dans la peinture, peut s'obtenir aisément.

Les lignes de peintures les mieux annoncées sont celles qui se vendent le mieux. Parmi les lignes les plus populaires, il faut noter les "mops" à polir, les colles, les peaux de chamois, les linges à polir et les polis. Les couleurs pour murs sont devenues très en vogue. Les peintures, teintes et vernis pour voitures se vendent de plus en plus, à mesure qu'elles sont connues.

Le blanc de plomb, en petites boîtes, les fillers de bois, les shellacs et nombre d'autres spécialités se vendent abondamment. Parmi les articles de vente courante, on peut citer aussi les polis pour chaussures et pour fourneaux, les polis pour couteaux, la cire et les liquides de bronze.

Les marchandises plus pesantes qui sont en demande continue sont le mastic et le blanc de plomb à l'huile, les couleurs sèches, les tuyaux, le blanc, etc. La peinture à l'huile et la térébenthine sont de vente journalière.

Un bon stock de brosses de toutes espèces devrait être tenu dans tout magasin de quincaillerie, car il y a une bonne demande pour cette ligne. Le peintre d'enseignes, le peintre de maison et le décorateur viendront y puiser largement. Les brosses à cirer les planchers et les balais auront aussi leurs clients.

Preuve Absolue

Le mérite d'un produit est attesté par la demande.

Le volume de la demande est mis en évidence par l'importance des usines.

Et lorsque les usines augmentent régulièrement, d'année en année et atteignent des proportions immenses—

ALORS se trouve démontrée de façon concluante la confiance absolue et continue de la vaste armée de ceux qui font usage des marchandises jugées comme excellentes, de bonne valeur et sur lesquelles on peut compter.



HENRY DISSTON & SONS, Inc.

MANUFACTURIERS DES

SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER ET LIMES

PHILADELPHIE, E. U.



La plus grande manufacture du monde

USINES CANADIENNES: TORONTO (ONT.)