

Wabasso Cotton Company a marché jour et nuit et l'emploi a été très bon dans la fabrique de la Diamond Whitewear Company. La Wayagamack Pulp and Paper Company a marché à plein temps et a ajouté tous les jours à son personnel. Les ateliers d'imprimerie et de reliure ont signalé une assez bonne activité. La fabrique de peintures de Saint-Malo a marché régulièrement avec des commandes en avance. La Shawinigan Water and Power Company a été active. Le service de transport par les chemins de fer a été très pauvre, et pendant quelque temps on n'a pas accepté de marchandises à destination de certaines localités. Les ouvriers du bâtiment ont été assez bien employés à plusieurs grands édifices actuellement en voie de construction. La ville a employé un certain nombre d'hommes au nettoyage des rues.

A Hull, la Matthews-Blackwell Company, fabricante de salaisons, a été très occupée; en comparaison avec les mois correspondants de l'année dernière les ventes ont accusé une augmentation de dix pour cent. La Smart-Wood Company a été active. La fabrique E. B. Eddy a marché à plein temps, le papier étant en grande demande. Dans l'exploitation forestière la main-d'œuvre a été en demande; \$60 par mois, nourriture comprise, ont été offerts pour les flotteurs de billots, soit une augmentation de 50 pour cent sur le salaire ordinaire.

A Saint-Jean il y a eu une pénurie de main-d'œuvre à la fabrique de la compagnie Cluett-Peabody. Deux nouveaux établissements ont commencé leurs opérations: la Empire Waterproof Clothing Manufacturing Company, et la Wearles Belting Company. Les tailleurs de pierre, les maçons, les briqueteurs et les poseurs de lattes ont été très tranquilles. Les ouvriers électriciens et les mouleurs ont tous signalé un bon mois. Les tailleurs de vêtements pour hommes ont été occupés.

A Sorel, les fonderies ont été très occupées et les chantiers maritimes du ministère de la marine, de la compagnie Canada Steamship Line et de la compagnie Sincennes-McNaughton ont été actifs, employant en tout plus de 1,500 hommes. Il a été rapporté que la fabrique de mica a été assez occupée.

LES PARATONNERRES

Les maisons et les granges de la campagne sont souvent frappées par la foudre. Plusieurs cultivateurs, reconnaissant la protection que donnent les paratonnerres, les font installer sur leurs bâtiments. Un paratonnerre posé conformément aux règles établies, manque rarement de protéger la propriété. Cette mesure de protection est si efficace que la plupart des compagnies d'assurance font un taux spécial aux assurés ainsi protégés.

L'examen de 400 fermes, fait par la Commission de la Conservation, en 1916, a montré que 43 pour cent, ou 172 cultivateurs, avaient des paratonnerres sur leurs granges, mais 4.7 pour cent seulement, ou 19, en avaient fait installer sur leurs maisons d'habitation.

Il y a là une opportunité excellente pour les marchands de ferronnerie de la campagne; en faisant un petit travail éducatif ils arriveront à faire installer nombre de paratonnerres dans leur localité ou aux environs et en tireront un bon profit.

FAITES DES CLIENTS PLUTOT QUE DES VENTES

Beaucoup de marchands, faute de donner un bon service et d'aller au devant des désirs des clients, ne perdent pas seulement des ventes, mais perdent également des clients. Il est évident que, parfois, les gens demandent des marchandises qui ne sont pas en stock, mais ordinairement, les marchandises demandées sont des articles courants et si, par hasard, tel client demande quelque chose qui sorte de l'ordinaire, il est tout disposé à attendre que son marchand la lui procure plutôt que de s'adresser ailleurs. Malheureusement, dans la plupart des cas, le marchand ne considère la transaction que comme une vente purement individuelle et qui ne lui rapporte qu'un profit négligeable et cette mentalité l'incline à ne pas se préoccuper de satisfaire aux désirs du client. Or, un client reçu de la sorte, préfère aller ailleurs plutôt que de s'exposer à être traité par-dessous la jambe et il donnera invariablement sa pratique au voisin qui lui manifeste sa bonne volonté et met tout en oeuvre pour lui rendre service.

Ces cas que nous mentionnons, ne sont pas malheureusement des cas isolés; de tels exemples se rencontrent tous les jours, et c'est là qu'il faut chercher la véritable cause de la perte des clients.

Le remède, le voici: le marchand devrait cesser de considérer ses transactions comme des ventes et traiter chaque acheteur comme un client actif dont la pratique est précieuse à conserver. Une vente en elle-même peut ne représenter que quelques cents de profit et si le marchand manque d'un article demandé, il doit encourir une dépense supérieure à son profit si nécessaire pour satisfaire quand même son client.

D'autre part, un service empressé, courtois même à propos de la moindre petite vente, peut servir à river le client au magasin et préparer la clientèle d'un acheteur profitable pour le marchand. L'empressement à servir, sans égard au profit immédiat réalisé sur la vente, peut créer un lien véritable de sympathie et même d'amitié entre le client et son fournisseur. Un service refusé ou un accueil peu courtois contribueront certainement à la perte du client. Et les clients comme bien d'autres choses sont plus aisés à perdre qu'à trouver.

Après une grave maladie de huit semaines, M. W.-S. McLennan, gérant des ventes et de la publicité de la Cie Brandram-Henderson Limited à Montréal, est maintenant complètement rétabli et a repris ses occupations.

On a calculé que la fabrication d'appareils phonographiques et de machines reproductrices de la voix et des sons a nécessité l'emploi de 75,600,000 pieds carrés de bois durs et 60,000,000 de pieds carrés de placage, en 1916.

On lit dans le rapport de l'"Ottawa Chapter of the Daughters of the Empire", que cette organisation a réalisé la somme de \$9,246 par la vente des papiers de rebut qu'elle a commencé à ramasser au mois de juillet 1915. Les dépenses de ramassage se sont élevées à \$1,204; profit net, \$8,042, pour les fins patriotiques. On a ramassé plus de 550 tonnes.