

LE FONDS PATRIOTIQUE CANADIEN.

C'est le 26 août dernier que le Fonds Patriotique Canadien, sous le haut patronage de Sa Majesté le Roi Georges V et sous la présidence de Son Altesse Royale le duc de Connaught, lançait d'une façon générale son premier appel au public du Dominion. On sait avec quel empressement les Canadiens répondirent à cet appel et les sommes considérables qu'offrit spontanément le peuple tout entier sans distinction de rang ni de fortune.

Ce Fonds de secours a pour but de subvenir aux besoins des épouses, des familles et parents de ceux qui ont quitté leur foyer canadien pour aller défendre l'Empire.

Il est bon de savoir quelles sont les personnes qui profiteront de ce généreux mouvement de sympathie et d'aide, et il n'est pas inutile que le public en soit informé puisqu'il contribua si efficacement à édifier cette oeuvre patriotique.

Auront droit à quelque assistance du Fonds Patriotique canadien :

1° Les familles de ceux qui, au moment de partir servir sous les armes, étaient résidents du Canada et y soutenaient leur femme, famille ou parents.

2° Le Fonds place sur la même base non seulement les volontaires canadiens ou soldats réguliers, mais aussi les réservistes des armées anglaises de terre et de mer, ainsi que les réservistes français, belges, serbes, russes et japonais qui ont quitté leurs parents au Canada pour rejoindre leur drapeau. Ces soldats combattent côte à côte pour la cause commune et leurs familles au Canada ont droit à une égale considération.

3° Les secours du Fonds Patriotique ne pourront être obtenus des intéressés que pendant que le soldat est en service actif. Ils pourront commencer et finir, cependant, de la date de son départ de chez lui à son retour dans un temps normal après les hostilités.

On peut être sûr que toutes les personnes qui seront nécessaires recevront de quoi se subvenir pendant l'absence de leur soutien parti pour la guerre. Dans quelles proportions? Le comité chargé d'enquêter sur chaque cas en décidera de lui-même en se plaçant sur une base raisonnable. Par exemple, dans la ville de Montréal, si une femme fait une demande de secours pour elle et ses trois enfants âgés respectivement de 12, 7 et 3 ans, elle aura droit, si elle ne reçoit rien autre d'ailleurs, à une somme approximative de \$45.00 par mois. Ceci est calculé sur une appropriation de \$1.00 par jour pour la femme elle-même, 25c par jour pour enfants entre 10 et 15 ans, 15c pour enfants entre 5 et 10 ans, et 10c par jour pour tout enfant au-dessous de cinq ans. Au cas où une femme ainsi chargée de famille recevrait par ailleurs un don de \$15.00 ou \$20.00, le Fonds ne lui allouerait que la différence entre \$45.00 et \$20.00, soit \$25.00 par mois. De cette façon l'argent recueilli pour venir en aide aux familles des soldats au combat sera judicieusement distribué et permettra un soutien véritablement efficace et durable pour la satisfaction de ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à cette oeuvre patriotique canadienne.

TENEZ VOS PROMESSES FIDÈLEMENT OU N'EN FAITES PAS

S'il est une chose détestable au monde, c'est bien de compter sur quelqu'un pour une chose promise et d'être trompé à la dernière minute.

Aussi, pourquoi ceux dont la mémoire n'est pas absolument fidèle n'adoptent-ils pas un système pour tenir note des promesses faites et pour voir à ce qu'elles soient remplies à la lettre?

Sans doute, pareil système serait plus difficile d'application à certaines industries plutôt qu'à d'autres, mais il ne serait pas un obstacle insurmontable dans aucun commerce.

Tout marchand ou homme d'affaires qui fait des promesses ou permet à ses employés d'en faire aux clients, sachant qu'il lui sera impossible de les tenir, prend délibérément le moyen de tuer sa clientèle, car cette habitude grandit rapidement et les clients qui en sont les victimes disparaissent aussi rapidement.

La seule raison que l'on puisse avoir pour ne pas adopter le système de mémoire pour les promesses faites ne se trouve que dans la crainte de perdre la clientèle dans le cas où la commande du client ne pourrait pas être remplie à la lettre.

Le fait est que la plupart des clients ne donnent pas la date à laquelle ils auront besoin des marchandises, mais ils rapprochent cette date, de peur qu'autrement ils n'obtiennent pas livraison au moment même où ils en auront besoin. En d'autres termes, les clients ont été habitués à croire que le marchand tient rarement ses promesses et c'est pourquoi il prend tous les moyens de se protéger.

C'est pourquoi nous croyons que les marchands de bonne foi devraient baser leur publicité sur l'argument très puissant qu'ils livrent leurs marchandises au temps promis. Essayez cette méthode et vous en verrez bientôt les effets.

Vous pourrez arriver à accomplir cela en vous assurant qu'aucun de vos représentants en affaires ne soit autorisé à faire des promesses qu'on ne saurait tenir. Lorsqu'il s'agit d'une livraison particulièrement rapide pour accommoder un client, c'est à la direction qu'il appartient de dire si oui ou non elle peut être faite au temps désiré.

Une fois établi et compris que les promesses de livraison sont faites pour être tenues, il conviendrait d'installer un système, de façon que chaque fois qu'une commande est reçue elle soit reportée sur une carte donnant le nom de celui qui l'envoie, le nom de l'article et la date pour laquelle la livraison est promise.

Ces cartes seront mises par ordre de dates et chaque jour un employé en fera le relevé et réunira toutes celles comportant les commandes à être livrées le jour même. Et il faudra veiller à ce que chacune de ces commandes soit livrée avant la fin de la journée, avant la fermeture du magasin.

Sans doute, le meilleur système a quelquefois ses faillites. Si alors, pour une raison incontrôlable, on découvre qu'une commande inscrite ne peut pas être livrée à date fixe, il faudra charger une personne de faire part au client du désappointement qui l'attend. Il s'ensuivra un mauvais quart d'heure et peut-être aussi la perte d'un client, mais, au moins, vous aurez démontré votre attention en la matière et le client reconnaîtra que vous vous souveniez de la promesse faite.

SERVICE ANNIVERSAIRE.

Cette semaine fut célébré à Cartierville un service anniversaire en l'honneur de feu M. T.-O. Grothé, de T.-O. Grothé & Cie. Une assistance des plus nombreuses était venue avec empressement rendre cet hommage à celui qui n'a laissé parmi ses amis et dans le monde commercial que des regrets.

AVIS IMPORTANT DE LA MAISON HENRI JONAS & CIE.

Tous les marchands connaissent le souci apporté par la maison Henri Jonas & Cie pour accommoder ses nombreux clients et leur fournir les meilleurs produits aux prix les plus bas.

Depuis le commencement de la guerre européenne, la maison s'est imposé de lourds sacrifices pour maintenir ses anciens prix, mais les augmentations du tarif sur l'alcool et la hausse des prix des matières premières obligent la maison Henri Jonas à reviser ses prix, comme nos lecteurs pourront s'en rendre compte en consultant nos cotations.