Il est donc de toute nécessité que l'homme ait des qualités sociales dont il puisse faire montre, qu'il cultive une bienveillance et une sincérité d'esprit qui se traduiront par un air ouvert, franc et viril.

L'habitude de la courtoisie, dit "Salesmanship", a une valeur commerciale dans toutes les affaires où l'homme entre en contact avec ses semblables. C'est l'homme agréable, l'homme droit, l'homme dont les manières indiquent le respect de soi-même et une appréciation du désir des autres dont on se souvient, dont on parle en bien et qu'on recherche. Nombreuses sont les transactions qui ont eu une issue heureuse, grâce à une courtoisie pleine de tact, transactions qui, sans cela, n'auraient jamais été accomplies. Le manque de courtoisie a donné lieu à de nombreux procès; des amis sont devenus ennemis, et des commerces ont été ruinés, parce que, d'un côté ou d'un autre, quelqu'un était dépourvu de cette qualité.

La courtoisie a une valeur particulière dans un magasin de détail. Ecoutez une femme parler des magasins qu'elle a parcourus et vous verrez que la manière dont le service est fait dans les divers magasins est aussi importante à ses yeux que la qualité et le prix des marchandises.

C'est à la jeune fille aimable du magasin de porcelaine qu'elle recommande ses amies. Le commis préposé à la vente des toiles, qui est au courant des dernières nouveautés en fait de linge de table obtient sa clientèle. Le commis de nouveautés, qui l'aide dans ses petites économies, lui vend tout ce qu'elle achète dans cette ligne, et l'homme préposé à l'ameublement qui lui a fait voir un tapis rare et a discuté avec elle la question d'ameublement, alors qu'il savait qu'elle ne voulait rien acheter, recevra une commande pour un nouvel ameublement de chambre quand cette femme en aura besoin d'un.

Pensez aux magasins auxquels vous accordez votre clientèle et analysez les raisons pour lesquelles vous y faites des achats; vous vous apercevrez que vous êtes influencé par les mêmes motifs et que le personnel de ces magasins entre pour beaucoup dans les raisons qui font que vous leur donnez votre clientèle.

Il n'y a pas que le client qui apprécie la courtoisie à sa juste valeur. Tout commerçant étudie avec soin et anxiété les qualités de ses employés et, parmi les esclaves de l'heure, l'homme courtois, attentif, diligent, brille à l'égal d'un joyau. Entrez dans un magasin, dites au propriétaire ce que vous désirez et voyez-le se tourner vers ses commis et, après un moment de réflexion, choisir l'un d'eux pour vous servir.

Chaque fois que le propriétaire agit ainsi, il met mentalement dans la balan-

ce la valeur de ses employés, et c'est l'homme qui a du tact en affaires, qui étudie avec soin vos désirs et les intérêts de son patron, à qui il confie sa clientèle la meilleure et la plus profitable et sur qui son regard s'arrête avec la satisfaction la plus vive. C'est à ce commis qu'on peut montrer de la faveur en toute sécurité, et si le patron lui donne un travail plus difficile qu'à d'autres, c'est signe qu'il a confiance en ses capacités, qui, tôt ou tard, recevront la récompense qui leur est due. Nombreux sont les jeunes gens faisant partie du personnel de grandes maisons, qui ont obtenu de l'avancement, simplement pour s'être fait connaître si avantageusement par leur courtoisie envers la clientèle, qu'ils ont été considérés comme indispensables.

Quelle que soit la position qu'un homme occupe, qu'il soit médecin, avocat, marchand, à la tête d'une entreprise, qu'il soit riche, pauvre ou mendiant, ce genre de courtoisie qui cherche à plaire aux autres, contribue à améliorer sa situation. Avec cette qualité, un homme est à même de faire ressortir au mieux ses capacités. Sans elle, il est comme un homme placé dans un faux jour et ses qualités sont vues imparfaitement.

C'est la manifestation extérieure d'une qualité de l'esprit, bien digne d'une culture attentive.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DÉTAILLEURS DE FERRONNERIES ET DE PEINTURES DE MONTREAL.

L'Association des Marchands Détailliers de Ferronneries et de Peintures de Montréal vient de renaître de ses cendres, comme "Le Prix Courant" le faisait pressentir dans un précédent numéro.

Une assemblée des Marchands Détailliers de Ferronneries a eu lieu le 4 Octobre dans les salles de l'Union Commerciale. Parmi les personnes présentes nous avons remarqué: MM. François et Médéric Martineau, F. C. Larivière, J. L. A. Surveyer, E. Bélanger, E. Sauvé, A. Gaudry, Carmel Frères, A. Raymond, J. A. Pilon, Jos. Versailles, A. Versailles, J. A. Durand, de MM. J. M. Walker & Co., F. O. Ranger, V. Dufault, L. R. Soulière, ainsi que MM. J. O. Gareau, et J. A. Beaudry et le représentant du "Prix Courant."

M. François Martineau fut prié de prendre le fauteuil, et M. J. A. Beaudry remplit les fonctions de secrétaire.

L'assemblée, comme le fit remarquer le président, avait été convoquée dans le but de savoir: premièrement, s'il était opportun de faire revivre l'Association des Marchands de ferronneries et de peintures et deuxièmement, dans l'affirmative, de voir si l'Association devait

ouï ou non s'affilier à l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

Après une discussion à laquelle prirent part MM. F. C. Larivière, J. L. A. Surveyer, Jos. Versailles, E. Bélanger, Médéric Martineau, et après avoir entendu les explications de M. J. O. Gareau, et J. A. Beaudry relativement au fonctionnement de la dite Association, il fut à l'unanimité résolu de continuer l'existence de l'Association des Marchands Détailliers de Ferronneries et de Peintures de Montréal et de s'affilier à l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

Aussitôt après on procéda aux élections des officiers pour l'année courante avec les résultats suivants:

MM. François Martineau, président; J. L. A. Surveyer, vice-président; David Drysdale, 2ième vice-président; F. C. Larivière, trésorier et Jos. Versailles, secrétaire.

L'assemblée s'ajourne-

* * *

Nous donnons ci-dessous la liste des Marchands de Ferronneries et de Peintures faisant partie de l'Association:

Martineau Frs., Surveyer, L. P. T., Beauvais Frères, David Drysdale, Versailles Frères, Dufault V., Giroux J. L., Ranger F. O., Watts et Mailhot, Granger W., Martineau Médéric, Guénette Frères, Guindon, J. W. Leroux André, Soulière L. R., Lamarre Frères, Moiseux J. E., Tremblay, P. O., Sauvé & Dagenais, The Pallascio Hardware Co. Ltd., Laurier J. S., The Jas. Walker Hardware Co., Ltd., Geoffrion & Cie, Millen John, & Sons, Charette, H., Paquette J. Jean, Dubois O., Amiot, Lecours & Larivière, Plante J. A. E., Larose & Riopel, Charbonneau, H., Lacroix & Léger, Guilbeault R., Gaudry A., Morency P., Depocas H. A., Trudel Louis, Couillard L., The E. Cavanagh Co. Ltd., Wilson, Rousseau & Cie, Carmel Frères, Venne L. P., Sarrazin Jos. & Fils, Désormeau M., Bélanger E.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DU CANADA

Les élections des officiers de la succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada dont font partie les Associations des Epiciers, des Marchands de Nouveautés, des Marchands de Ferronneries, des Marchands de Chaussures auront lieu le mercredi 11 Octobre dans l'après-midi, au No 88 rue St-Denis.

Dans la soirée, la succursale de Montréal se joindra à celle de Sherbrooke pour procéder à l'élection du bureau provincial.

Le jour suivant, le 12 Octobre, les délégués de la province d'Ontario et ceux de la province de Québec éliront le bureau fédéral.