

UN MOT AUX COMMIS DE MAGASINS

Il me vient à l'esprit certaines choses qui seront utiles, je pense, à ceux qui lisent et réfléchissent.

Un premier fait à remarquer, (et je crois que c'est la première chose que le client remarque), c'est la condition du stock, tel qu'on le voit en entrant dans le magasin. Si le stock est couvert de poussière, et en désordre, il n'est pas très attrayant pour l'acheteur. La propreté est une des premières qualités, et je crois qu'un marchand vendra 20 p. c. de plus de marchandises, s'il tient son stock en bon ordre, d'une propreté scrupuleuse. Un stock mal tenu perdra de sa valeur très rapidement.

N'attendez jamais qu'on vous dise ce qu'il faut faire. L'homme à qui il faut rappeler constamment son devoir, est toujours au bas de l'échelle et y restera certainement, s'il ne change pas sa manière de faire.

Ne faites pas votre travail médiocrement. Tout ce qui est digne d'être fait, est digne aussi d'être bien fait. Soyez un travailleur, et non pas un paresseux. N'employez pas une heure pour faire une tâche qui ne demande que dix minutes de travail; n'hésitez jamais à montrer des marchandises, sous prétexte que vous pensez que votre client n'est pas prêt à les acheter. Si vous êtes trop paresseux pour descendre des marchandises de leurs rayons et les remettre ensuite à leur place, écartez-vous et appelez à votre place un vendeur actif. L'homme qui a peur de travailler n'a pas besoin de penser au succès. Un homme ne s'élève jamais au-dessus de ses aspirations. Ayez un but élevé. Ne vous imaginez pas que votre patron soit obligé de se retirer des affaires, si vous vous séparez de la maison, mais rendez-vous si utile qu'il évaluera vos services d'après l'efficacité de votre travail.

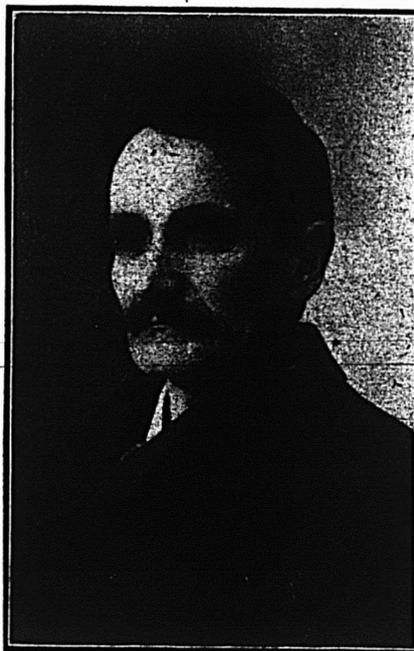
Par-dessus tout, soyez honnête. Soyez honnête, ambitieux, discret, persévérant, vigilant, poli et d'un bon caractère; regardez toujours les choses sous leur côté brillant. Si tout ne va pas comme vous le voudriez, ne manifestez pas votre mécontentement par une figure longue, en vous plaignant et en cherchant à vous faire plaindre. Mettez votre épaule à la roue et tenez-vous-y jusqu'à ce qu'un mouvement se produise. Ne vous laissez pas façonner par l'opinion publique, mais façonnez-vous vous-même. Soyez quelqu'un! Soyez actif et restez actif! Si vous ne trouvez pas votre chemin, faites-vous-en un!!!...

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

M. U. Carignan

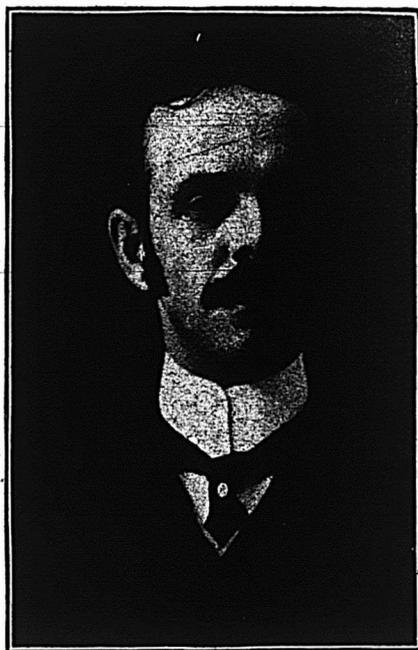
M. U. Carignan dont nous reproduisons les traits est le Président de la Section de Trois-Rivières de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

Né en 1860, à Champlain, M. Carignan suivit un cours commercial chez les Frères des Ecoles Chrétiennes de Trois-Rivières.



Avant d'ouvrir pour son propre compte, en 1885, un magasin d'épicerie, il fut pendant cinq ans commis dans la maison O. Carignan. M. Carignan a été élu, en 1899, échevin du quartier de St-Philippe de Trois-Rivières.

Homme très entendu en affaires et très considéré dans les cercles commerciaux, M. U. Carignan sera, à n'en pas douter, un excellent président de section de l'importante association des Marchands Détailleurs du Canada.



M. L. A. Bayley

M. L. A. Bayley dont nous publions ci-contre la photographie est le Président de la Section des Cantons de l'Est

de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. Bayley est né il y a quarante ans à Compton. Il est marchand de marchandises sèches à Sherbrooke et son département de tapis est certainement le plus considérable qui existe entre Montréal et Halifax. Les autres départements de son commerce ne sont pas de moindre importance que celui des tapis.

M. Bayley qui est un ferme croyant dans le développement industriel et commercial des Cantons de l'Est, donne l'exemple de l'activité et de l'énergie nécessaires pour hâter les progrès de cette partie du pays et il était bien désigné pour présider aux destinées de la Section des Cantons de l'Est de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. Bayley est, en effet, président de la Chambre de Commerce, Directeur de l'Association des Marchands de Détail, Président de la Moore Carpet Co, Directeur du Club de Sherbrooke et il est également intéressé dans plusieurs autres entreprises.

En politique, M. L. A. Bayley est un ferme conservateur.

LA SOIE ARTIFICIELLE

A propos d'une explosion qui s'est produite dernièrement dans une fabrique de soie artificielle à Sarvar (Hongrie), et qui a fait plusieurs victimes, on a donné quelques renseignements intéressants sur le procédé Chardonnet, employé pour cette fabrication.

On prend du coton, que l'on nitre, c'est-à-dire que l'on convertit en piroxylène (nitro-cellulose), en le plongeant dans un mélange d'acide sulfurique et d'acide nitrique.

La piroxylène ainsi obtenue, et qui n'est pas autre chose que ce qu'on appelait naguère le fulmi-coton, se présente sous l'aspect de l'étope. On la dissout dans un mélange d'alcool et d'éther, ce qui détermine la formation d'un sirop visqueux, le collodion des photographes.

Ce collodion visqueux est enfermé dans des récipients, d'où, par la pression, on le refoule dans des métiers à filer. Ces métiers ne sont pas des broches comme les métiers ordinaires; ce sont des filières en forme de becs, à travers lesquelles on fait passer le collodion.

Ce collodion se fige au contact de l'air et prend l'aspect d'un fil qui s'enroule autour de bobines.

Les métiers à filer sont installés en grand nombre dans les ateliers. Là, l'atmosphère est chargée de vapeurs d'alcool et d'éther, dégagée, comme on l'a vu plus haut, par la préparation du collodion. D'où un premier risque d'explosion. Dans les usines de Be-an-