

lérer la vente de marchandises peu actives, c'est le moment d'offrir des occasions ou bargains. Par conséquent, il devra amplifier son annonce et consacrer plus d'espace que d'habitude, en proportion de l'importance qu'il donne aux occasions offertes. Une grande annonce, de la bonne matière à lire et de véritables occasions forment une combinaison qui amènera toujours la foule les jours de mi-semaine; sans ces trois aides, les magasins sont presque toujours déserts.

Un jour de pluie est généralement considéré comme un jour de perte pour un magasin de marchandises sèches. Donc, il faut surveiller de près les bulletins météorologiques et, lorsqu'ils annoncent de l'orage, c'est le temps de réduire l'annonce en conséquence. Un marchand devrait toujours avoir prête une annonce concernant les accessoires contre la pluie, et l'insérer quand la température s'y prête. Avec le système blanchet il est toujours facile de téléphoner au journal, de contremander l'annonce que l'on avait commandée en prévision du beau temps et de faire insérer celle préparée pour les jours de pluie. Le système blanchet est très commode pour les annonces de saison et pour les fêtes. Quand au meilleur usage à faire de son espace, l'homme d'affaires doit compter beaucoup sur son agent de publicité. La bonne matière à lire, la bonne occasion et la bonne installation ajouteront beaucoup au pouvoir d'attraction.

Ce n'est pas toujours la plus grande annonce qui fera vendre le plus de marchandises. Beaucoup de lecteurs sauteront une annonce d'une page entière et en liront avec plaisir une petite, rencontrée dans une colonne de matière à lire, même si la nouvelle est courte en comparaison de l'annonce. Une annonce de six colonnes, entourée de matière à lire, attirera plus d'attention qu'une annonce d'une page entière.

Si l'éditeur refuse de briser une page avec une colonne de matière à lire à côté de l'annonce, l'annonceur peut s'assurer le privilège de la matière à lire en insérant une colonne de nouvelles de magasin avec titres semblables à ceux qu'on emploie pour la nouvelle, et qui ne devraient pas indiquer que la colonne est de l'annonce payée. Dans tous les magasins, il se produit des incidents qui, bien écrits dans le sens de la nouvelle ordinaire, trouveront toujours des lecteurs. C'est de bonne politique que de publier de temps à autre une colonne de nouvelles de magasin, avec titre et caractère ressemblant à ceux de la matière à lire ordinaire, si l'éditeur le permet.

Une autre bonne méthode pour bien employer l'espace, c'est de distribuer dans le journal, différentes annonces pour chaque article, surtout lorsqu'on désire un endroit préféré pour un article en particulier. Une annonce de mercerie pour hommes est plus susceptible d'être lue si elle est insérée dans la page des nouvelles sportives; il en est de même si l'on annonce des ustensiles de cuisine près de la colonne des formules culinaires.

Il est certain qu'un bon annonceur pour un magasin peut gagner son salaire plusieurs fois, s'il sait acheter l'espace économiquement et s'en servir avec discernement.

LE SECRET POUR REUSSIR DANS LES AFFAIRES

Un grand nombre de jeunes gens se font une fausse conception de la vie, et sont portés à attribuer à la chance ce qui n'est que la récompense d'une longue suite d'efforts, et parfois de victoires sur soi-même.

"Oh! les entendra-t-on dire, Cadieux a été chanceux! il y a huit ans à peine qu'il est entré chez X, comme simple commis, et le voilà gérant avec des appointements de deux ou trois mille dollars par an."

Voilà ce qu'on dit; mais jeune homme qui parlez ainsi, si vous vouliez bien réfléchir, vous admettriez que, pendant que vous vous leviez nonchalamment le matin, pestant con-

tre le sort qui ne vous a pas gratifié de vingt mille piastres de rentes, et que vous vous souciez peu d'arriver exactement à l'heure, Cadieux était chaque matin rendu le premier à son poste; pendant que vous vous trainiez tout le jour avec indolence autour de votre bureau ou de votre comptoir, ne songeant qu'à l'heure où vous seriez enfin délivré de votre corvée quotidienne, et parfois même répondant à votre blonde au téléphone, alors que votre patron vous jetait un regard ironique, Cadieux, tout à son affaire, ne songeait qu'à s'attirer de nouveaux clients par sa bonne grâce et sa complaisance; pendant que vous flâniez chez vous par suite d'un simple rhume ou d'un mal aux cheveux malencontreux, votre ami Cadieux travaillait consciencieusement, et se gardait bien de s'absenter sans une raison majeure; pendant que vous vous cabriez et que vous versiez vos plaintes dans le gilet des autres employés qui les transmettaient aussitôt à l'autorité, parce qu'on vous avait prié de donner à l'établissement une heure de travail supplémentaire, Cadieux au contraire s'offrait de lui-même quand les commandes affluaient ou que le moment de l'inventaire annuel exigeait le concours de tous; pendant que vos doigts, tachés d'un couleuvre jaune révélaient chez vous un amour désordonné de la cigarette, ou peut-être, hélas! que parfois votre haleine prouvait qu'un liquide alcoolique avait arrosé votre jeune oesophage, Cadieux était connu pour savoir user aussi rarement de l'eau-de-vie que de la plante à Nicot; enfin, pendant que vous gaspilliez, incensidérément votre argent le dimanche dans des parties soi-disant de plaisir où l'on vous grugeait, Cadieux déposait soigneusement le sien à la Caisse d'Epargne.

Et vous vous étonnez, après cela, que votre émule, qui a peut-être débuté dans les affaires le même jour que vous, soit parvenu à une place enviable? Mais son patron ne voudrait le lâcher à aucun prix, car il sait que dans son employé, il trouverait un remplaçant digne de confiance, le jour où lui-même tomberait malade ou serait forcé de s'absenter. Tandis que le chef de votre maison de commerce, qui n'est pas un imbécile, m'a dit de vous: "Le cher homme! il est chez moi, c'est bon, mais à la moindre incartade, je le plaquerai sans pitié, car il est bien facile de le remplacer".

Jeunes gens qui entrez dans le commerce ou l'industrie, rappelez-vous que, dans cette carrière comme dans celles des professions libérales, il ne suffit pas d'être utile, il faut se rendre indispensable. Aujourd'hui que toutes les voies sont encombrées, pour faire son chemin, il ne suffit pas de suivre nonchalamment le troupeau, il faut en prendre la tête. La chance! Grand mot vide de sens. Le secret de la réussite, c'est la bonne conduite et le travail acharné.

NOUVELLES CHARTES

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'état du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Mount Royal Land Company, Limited", Agents d'Immeubles en général et Courtiers, à Montréal. Capital-actions, \$500,000.00.

"The Montreal Cottons, Limited", Importation de soieries, lainages; cotonnades, etc., et fabrication de marchandises de fantaisie et de vêtements de toute description, à Montréal. Capital-actions, \$10,000,000.00.

"Canadian Patent Company, Limited", Achat et vente de brevets d'inventions et fabrication des articles visés par ces brevets, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Dominion Adjustment Company, Limited", Recouvrements de fonds, règlements de réclamations en général, à Sherbrooke. Capital-actions, \$50,000.00.