

faire de bons gérants de ceux qui sont appelés à diriger.

"Aujourd'hui, nous nous trouvons directement en face du problème de direction : Ce qui maintient la marge de profit réduite, c'est la direction des magasins. L'expérience m'a appris que la direction est le plus actuel des problèmes du détaillant. Ce qu'il faut, c'est la connaissance de comment vendre, comment contrôler, comment conduire un magasin en général et c'est là la raison du succès du développement des différentes espèces de magasins.

M. Stockdale souligne que, du fait des circonstances anormales, une investigation sur les affaires ne devrait pas être faite dans les conditions présentes, mais devrait être basée sur les conditions qui existaient, il y a quelque temps. "Si une telle investigation est faite, on aura une vision bien nette que la direction est véritablement le gros facteur du marché."

M. Stockdale distingue trois types différents de directeurs ou gérants et les classe comme suit : 1o Le directeur craintif, qui a peur que celui qu'il dirige ne fasse pas bien sa besogne, et qui, en conséquence, se surcharge de détails. Cette sorte de gérant, ne saurait faire preuve d'autorité et ne peut ordinairement aller bien loin. 2o Le second type représente l'homme qui affecte une supériorité insolente ; il n'est pas utile là où les qualités d'intelligence sont nécessaires, bien qu'il soit bon pour conduire des hommes travaillants avec leurs muscles. 3o Le troisième type est le gérant qui attend, qui place tout le monde sur le même pied et fait comprendre qu'il attend de certains une révélation, donnant des récompenses sur la base des profits.

Lorsque vous pouvez employer un homme pour faire quelque chose à meilleur compte que vous ne pouvez le faire vous-même et que vous ne l'employez pas, vous perdez une opportunité de développement. Il n'y a pas de raison de payer \$25.00 par semaine à un employé qui ne fait un travail que de \$12.00.

"Il y a deux choses que nous devons faire si nous voulons obtenir nos profits en dépit de l'augmentation des frais. Je connais un magasin dont le coût de tenir commerce est de 27 pour cent. La marque net qui est le profit brut est approximativement de 30 pour cent. Ce magasin fait donc 3 pour cent de profit net. Autrefois, quand il y avait 17 ou 18 cents de profit, le marchand pouvait perdre 6 cents et avoir encore 12 cents, mais qu'arrive-t-il aujourd'hui si le marchand perd 6 cents ? Il est en-dessous de 3 cents.

"Les deux choses principales sur lesquelles nous devons veiller sont la perte et le manque de mouvement en avant. C'est un problème plus facile à résoudre d'obtenir le maximum d'efficacité de la marchandise que de l'obtenir du commis. La question vitale est celle-ci : "Quel est le profit sur la vente ?" Si je sais où sont mes profits, je sais où placer mes efforts et je sais où sont mes pertes. Si je sais comment calculer mon profit sur un article, je sais comment conduire ce commerce et j'en connais assez pour le faire avec profit."

En concluant, M. Stockdale souligna que la base de tout commerce de détail est la connaissance des profits.

"L'augmentation du coût de commercer est si importante, que nous devons apporter une attention toute spéciale aux chiffres. En présence de la concurrence, nous devons reconnaître que la direction, la gérance qui étudie toutes les phases de la distribution au

détail, doit absorber plus de notre temps, quelle que soit l'importance de notre magasin.

LA CHAMBRE DE COMMERCE ET LA REFORME MUNICIPALE

La Réforme Municipale est à l'ordre du jour ; aussi bien la situation obérée du trésor municipal est-elle la cause de ce mouvement en faveur d'un changement d'administration pour Montréal.

La Chambre de Commerce du District de Montréal, que nulle question d'intérêt public ne laisse indifférente, a étudié à fond cette importante question et en est arrivée à la conclusion qu'il serait préférable de confier l'administration de la ville de Montréal à un conseil composé :

1.—D'un maire.

2.—De vingt-cinq échevins, dont cinq élus par les propriétaires de la ville, feraient partie d'une commission exécutive dite des finances, alors que les vingt autres, élus chacun dans un quartier, formeront quatre commissions consultatives nommées par le conseil municipal, à savoir

1.—La commission de législation.

2.—La commission des travaux publics.

3.—La commission de la sécurité publique.

4.—La commission d'hygiène.

La ville serait divisée en vingt quartiers dont chacun élirait un échevin. La délimitation de ces vingt quartiers serait celle qui existe actuellement en vertu de la charte de la cité.

Nous verrons quel sort est réservé à ce projet qui, dans son développement, contient certainement des suggestions excellentes

AU BOARD OF TRADE

A la séance de mercredi dernier du Board of Trade le président dit qu'on lui avait demandé de noliser un steamer qui apporterait des côtes de Gaspé à Montréal le surplus des provisions de patates et de poisson qui s'y est accumulé par suite de la crise du tonnage, les steamers ne s'arrêtant plus sur les côtes. Les endroits où ces produits surabondent sont loin des voies ferrées, aucun se trouvant plus près de soixante milles des voies ferrées et le transport hippomobile est impossible vu le mauvais état des chemins, de sorte que sans le transport maritime il y aurait du gaspillage et que les propriétaires ne recevraient pas en retour de leurs produits le prix qu'ils auraient et qui constitue leur pain de l'hiver. Le Conseil à l'unanimité a approuvé de s'adresser au ministre du Commerce pour le nolissement d'un steamer à l'avantage des habitants de Gaspé alléguant pour raison que dans l'état de disette où l'on est ce serait un crime que par faute de moyens de transport ces provisions de patates et de poisson soient perdues au moment où l'on en a tant besoin.

UNE RECLAMATION DES MARCHANDS

Un certain nombre de marchands ont cru devoir se plaindre aux autorités municipales de ce que quelques commerçants vendaient des produits dans les cours