

travail de tout magasin, que ce soit un grand magasin à départements ou un petit magasin de nouveautés; cela ne veut pas dire nécessairement qu'il doit y avoir tous ces chefs à la tête de chacune des divisions. Parfois, le gérant du magasin est aussi le gérant des marchandises, ou il remplit les fonctions de surintendant; souvent ces deux dernières charges sont entre les mains d'un seul homme; quelquefois le gérant des marchandises est aussi le gérant du département de la publicité.

Le département des marchandises est subdivisé en sections, suivant les différentes lignes de marchandises que vend le magasin. A la tête de chaque section se trouve l'acheteur du département, qui est à la fois le chef des achats et des ventes. Il achète les marchandises, il est responsable de leur qualité et de l'époque de leur réception; après qu'elles sont reçues au magasin, il est responsable de leur arrangement, de leur vente et du travail du personnel des ventes.

Le chef de section est jugé par le résultat produit par son département. Son premier objet consiste à donner la plus grande activité aux ventes; pour cela, il doit faire des achats convenables, il doit avoir un personnel capable et enfin ses marchandises doivent être placées d'une manière convenable. C'est à lui qu'incombe le soin d'instruire les vendeurs,

quant aux différentes lignes de marchandises et à voir à ce que ces vendeurs produisent les meilleurs résultats.

Après le volume des ventes, le point le plus important pour un acheteur, c'est les dépenses de son département. Pour obtenir des résultats, non seulement il doit acheter et vendre des marchandises correctes, mais il doit aussi s'arranger de manière que ses dépenses soient inférieures aux profits. Cela veut dire que l'acheteur doit être un organisateur, un homme qui peut faire faire les choses moyennant le moins de dépenses et le moins d'efforts.

Bien que chaque ligne de marchandises forme généralement une section par elle-même, il arrive quelquefois que deux ou trois petites lignes ayant un rapport entre elles soient tenues dans une seule section. Dans ce cas, cette section est généralement divisée en subdivisions dont chacune est entre les mains d'un acheteur assistant qui est responsable envers le chef de section des conditions du stock et des ventes faites, de même que l'acheteur est responsable envers le gérant des marchandises et le gérant général. Mais l'acheteur assistant n'a pas dans sa subdivision l'autorité complète qu'a l'acheteur dans sa section. D'habitude l'acheteur approuve le choix de son assistant avant que les achats soient faits; en réalité, ces deux fonctionnaires achètent ensemble, la connaissance plus

intime qu'a l'assistant du commerce et sa connaissance du stock venant en aide à la plus grande connaissance générale et la plus grande expérience de l'acheteur.

Sous la direction de l'acheteur sont les vendeurs de sa section. Ce n'est pas lui qui les engage. Quand il désire augmenter son personnel de vendeurs, il en fait la demande au gérant, au surintendant ou à la personne chargée d'engager les employés, en expliquant ce qu'il désire et le genre de vendeur dont il a besoin. Le gérant retient les services de la personne demandée et l'envoie au chef de section, qui l'instruit plus ou moins complètement au sujet des marchandises, de leur valeur, de leur qualité, de leurs variétés, de leur position sur les rayons, qui lui indique les soins à donner aux marchandises sur les comptoirs, qui lui enseigne les règles de conduite à tenir dans la vente et l'attitude de l'établissement vis-à-vis des clients.

Il n'y a pas de crime plus odieux que de déguiser la vérité; les hommes ne peuvent être des êtres sociables que s'ils ont confiance en leurs semblables. Quand la parole n'est employée que pour dénaturer la vérité, chaque homme n'a qu'à se séparer des autres, habiter son propre repère et guetter sa proie. — (Idler.)

Nous représentons au Canada



J. SORIN & CIE, Cognacs.
 J. MOURIER & CIE, Cognacs.
 BELLON & CIE, Champagnes.
 R. H. THOMPSON & CO.,
 Whisky Écossais. Leith, Écosse.
 Poudre à Pate "Prince Arthur."
 Dr. HERVAY CHEMICAL CO.,
 M^fr. du Sirop Nectarol et de
 Médecines Patentées diverses.
 UNCLE SAM DRESSING CO.,
 Cirage et Vernis à Chaussures.

Tel.
Main
705

Tel.
Marchands
321

Nous avons toujours quelques
marchandises avantageuses à
offrir dans les différentes spécia-
lités de l'Épicerie.

A. ROBITAILLE & CIE ÉPICIERES
EN GROS.
354 et 356 rue St-Paul et 197 rue des Commissaires
MONTREAL.

Vous ne savez pas, à moins
que vous ne le vendiez, com-
bien vous pouvez gagner
plus d'argent en vendant

L'Empois Japonais

qu'en vendant tout autre empois pour
blanchissage.

Procurez-vous des rensei-
gnements complets en de-
mandant un paquet à titre
d'échantillon et le prix.

American Pure Food Co.
MONTREAL.