

Un grand nombre de ventes sont perdues, dit "The Commercial Bulletin", et une grande quantité de marchandises qui se vendent mal sont tenues par des magasins qui ont l'habitude d'avoir derrière ou sous leurs comptoirs des places où ils disposent leurs marchandises. Celles-ci ne sont peut-être jamais changées de place, excepté au moment de l'inventaire, et ces places retirées ou ces tiroirs sont d'excellents réceptacles pour toutes sortes de marchandises, qui ne se vendent pas et qui devraient être sur les comptoirs où on peut les offrir en vente beaucoup plus facilement.

N'ayez pas de coin dans votre magasin, où des marchandises peuvent échapper aux regards. Si votre magasin est spacieux, il est préférable de placer toutes les marchandises au-dessus des comptoirs, sur des rayons. N'ayez pas de rayons au-dessous des comptoirs; de la sorte il n'y aura aucune occasion de cacher des marchandises. Toutefois beaucoup de magasins ne peuvent pas adopter cette pratique, faute d'espace; il est donc nécessaire de tenir une partie des marchandises en dessous des comptoirs.

Dans ce cas, veillez à ce que les marchandises qui ne sont pas d'un accès facile soient examinées et sorties de leur retraite au moins une fois par semaine. Des marchandises tenues toujours en vue se vendent plus facilement que celles qui sont cachées. Les vendeurs sont d'habitude très peu soigneux des marchandises difficiles à atteindre, et ils se donnent rarement la peine de regarder dans les tiroirs ou sous les comptoirs pour trouver les articles demandés.

Quand les clients demandent un article particulier que le vendeur sait être à telle ou telle place, il va généralement le chercher; mais si cet article est dans un endroit où le vendeur doute de le trouver, il répond qu'il n'a pas l'article, ou il ne se donne pas la peine de chercher là où il devrait le faire; il essaiera de remplacer l'article demandé par un article quelconque, que le client peut ne pas désirer.

Si vous avez des marchandises qui ne peuvent pas être placées sur les rayons, disposez des armoires sur le comptoir ou sur une table centrale, et placez ces marchandises bien exposées à la vue des clients. Ne permettez pas qu'un article quelconque soit caché aux regards.

LA CHASSE A L'ARGENT

"Le tout-puissant dollar, ce grand objet de dévotion universelle", que Washington, Irving a rendu proverbial, est le ressort principal de ces énergies qui cherchent à rendre les affaires florissan-

tes. La recherche de l'argent, à condition qu'elle se fasse honorablement, n'est pas une mauvaise manière d'employer les heures consacrées au travail. Nous croyons que c'est Ben Johnson, ou peut-être Sam Johnson, ou toute autre personne, peu importe, qui a dit qu'il y avait peu d'occupations plus innocentes que celle qui consiste à gagner de l'argent, dit "Marine Merchant".

On nous a enseigné dans notre jeunesse que "l'amour de l'argent était la source de tous les maux"; mais cette formule est maintenant changée pour la suivante: "l'amour de l'argent est une des sources de tous les maux". Ce qui veut dire que l'argent n'est pas nécessairement une source de maux.

L'argent pour l'homme bien pensant n'est qu'une sorte de récompense du mérite, une prime pour la diligence qu'il a déployée en affaires. Sa plus grande satisfaction ne réside pas dans le fait qu'il a mis tant de côté, mais dans les résultats accomplis que cette somme représente, dans la preuve qu'elle offre de son énergie et de son intelligence. Il n'y a pas de raison pour qu'un homme n'accomplisse pas toute chose simplement par respect de soi-même, sans adorer le tout-puissant dollar ou sans nuire à soi-même ou à d'autres.

Les affaires sont une sorte de lutte dans laquelle chaque lutteur est récompensé exactement comme il le mérite. Les récompenses sont toutes remportées sous forme d'argent, et l'ambition d'accomplir quelque chose n'est pas moins admirable que celle du coureur qui désire la médaille d'or ou que celle de l'élève qui désire être le premier de sa classe. L'argent n'est que l'algucillon de l'ambition. De même que la médaille et les honneurs incitent à l'activité et au déploiement des capacités, de même l'acquisition de l'argent développe les capacités du commerçant et le rend plus utile à lui-même et aux autres.

L'argent est une de ces bonnes choses dont le monde est rempli, mais dont malheureusement les gens immodérés abusent. Nous avons vu des athlètes dont les forces étaient ruinées par un entraînement trop violent. Nous avons vu des étudiants dont les facultés mentales étaient détruites par une trop grande ardeur à l'étude. Nous avons même vu des gens atteints d'un trop grand zèle religieux.

Le défaut de bien des gens, c'est de considérer l'avenir plus que le moment présent. Il est bon de ne pas perdre de vue le but que l'on veut atteindre; mais la principale chose consiste à accomplir le devoir de l'heure actuelle, dans toutes les circonstances.

L'homme qui considère comme un devoir de gagner de l'argent ne s'éloignera pas probablement du droit chemin.

DECES

M. C. H. Létourneau

Nous avons le regret d'annoncer à nos lecteurs la mort, survenue le 27 mai, à St-Henri, de M. Charles Henri Létourneau, président de la compagnie Létourneau, Fils, Ltée, rue St-Paul. M. Létourneau, né à St-Henri des Tanneries, le 3 mai 1828, était dans sa 79^e année. Il fonda, il y a cinquante-deux ans, l'importante maison Létourneau, Fils, Ltée, dont il fut président jusqu'à sa mort. Devenu propriétaire d'immenses terrains à St-Henri, à la côte St-Paul et à Maison-neuve, il donna à cette dernière municipalité les terrains nécessaires à la construction d'une église et d'écoles. Charitable envers les pauvres, bon et dévoué envers tous, c'était un citoyen intègre, dont la mort causera de vifs regrets. Avec lui disparaît un des citoyens les plus âgés et les plus estimés de St-Henri.

M. Létourneau était un des fondateurs du Board of Trade de Montréal; il était membre de la Chambre de Commerce, et ancien membre du bureau de direction de la banque d'Hochelaga.

Il laisse une veuve, deux fils: MM. Jean et Joseph Létourneau; deux filles: Mme Z. Limoges et Mme Delorme, épouse du docteur Delorme; un frère, M. Hector Létourneau et une soeur, Mme Vincelette.

"Le Prix Courant" adresse à la famille l'expression de ses condoléances sincères.

* * *

Melle Alida Geoffrion

Le dimanche 27 mai, est décédée à l'Hôtel-Dieu de Montréal, Mademoiselle Alida Geoffrion.

Melle Geoffrion était la soeur de M. L. E. Geoffrion, associé de la maison L. Chaput, Fils et Cie; de M. Amédée Geoffrion, avocat, et recorder de Longueuil; du Dr. Geoffrion, de Varennes et du Dr. Geoffrion de la Nouvelle-Orléans.

Le service funèbre de Melle Geoffrion a eu lieu le mercredi 30 mai, à l'Hôtel-Dieu; le même jour le corps a été transporté à Varennes où s'est faite l'inhumation dans le terrain de la famille.

Nous offrons à la famille en deuil nos plus sincères condoléances.

* * *

M. Noël H. Geary

Nous apprenons avec un vif regret le décès de M. Noël H. Geary, voyageur de commerce.

M. Geary est décédé à Montréal, le 28 mai, après une longue maladie. C'était un des voyageurs les plus connus et les plus estimés de la Province de Québec aussi bien dans le commerce que parmi ses confrères.

Il est inutile de dire que sa mort laisse de profonds regrets dans la maison S. H. Ewing & Sons, où le défunt était employé depuis 25 ans. Il avait l'estime et la confiance de ses patrons et la méritait par ses bons, longs et loyaux services.