

# JOURNAL DU DIMANCHE

Revue Littéraire, Artistique et de Modes.

VOL. I

MONTREAL, SAMEDI, 9 AOUT 1884

No. 33

## Le Journal du Dimanche

Bureaux, 43 Rue Saint-Gabriel, Montreal.

ABONNEMENT :—Un an, \$2.00; 6 mois, \$1.00; Le numéro, 3cts.

### SOMMAIRE

Poésies : L'Amour, La Rose—Les Commis-Marchands—Chronique—L'Histoire de l'Aiguille—L'Ami de la Maison—Cà et là—L'Hotellerie des Sept Péchés Capitaux—Un incident regrettable—Feuilleton : Histoire d'un trésor—Charade, Logogriphe.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur le magnifique feuilleton on ne peut plus mouvementé que nous commençons à publier aujourd'hui. Il durera 6 numéros.

### L'AMOUR

L'amour, l'amour qu'on aime tout,  
Est comme une montagne haute :  
On la monte tout en chantant,  
On pleure en descendant la côte.

THEURRIET.

### LA ROSE

Alice en cueillant une rose,  
S'est piqué les doigts, et le sang,  
Versant sa belle pourpre, a rose  
Même son mignon poignet blanc.

—Ah ! la méchante fleur ! dit-elle,  
En voyant se rougir sa main.  
Et la manchette de dentelle  
Tâchée au bord, d'un pur carmin.

Or la rose aux pointes brutales,  
La fleur que louange chacun,  
Avec ses lèvres de pétales  
Lui dit, exhalant son parfum :

—Méchante ! plus que moi vous l'êtes,  
Ma sœur, car si j'ai fait jaillir  
Sur votre peau ces goutelettes  
Au moins, vous m'avez pu cueillir :

Tandis que celui que dédaigne  
Votre fierté, jusqu'à ce jour,  
Encor que son pauvre cœur saigne,  
N'a pu cueillir la fleur d'amour."

\*\*\*

### LES COMMIS-MARCHANDS.

Les commis-marchands de Montréal forment une classe importante de la société. A raison de leur nombre et des services qu'ils rendent, leur position mérite de fixer un moment l'attention publique.

Nous dirons brièvement ce qu'ils sont et ce qu'ils deviendront.

Bien que soumis à un patron, ils n'ont cependant qu'à obéir à leur devoir. C'est la seule chose qu'on puisse exiger d'eux. Maintenant, comme tout homme bien né fait son devoir, non par crainte, mais par un sentiment d'honneur résultant de sa propre dignité, il s'ensuit de là que le commis est soumis à sa propre conscience plus qu'à un ordre d'un maître. Il ne relève pour ainsi dire que de lui-même.

Pour que les relations entre le commis et le patron soient avantageuses pour les deux, l'un doit commander par la persuasion, et l'autre doit agir en vue de remplir les obligations qui lui incombent. Le patron qui ferait sentir son autorité avec un peu trop de dureté et commanderait avec trop d'empire parcequ'il a le pouvoir de renvoyer un employé de son service, il ôte à celui-ci la satisfaction qu'il aurait de travailler pour un homme qui sait l'apprécier; son zèle se ralentit, il se dégoûte de l'ouvrage, se désintéresse de la besogne du patron et il finit par travailler machinalement. Les affaires du patron en souffrent et la position de l'employé devient insoutenable.

Pour travailler avec avantage, il faut être satisfait de sa position et de la conduite de ceux qui ont le commandement. Le patron y perd toujours à ne pas traiter en gentilhomme celui qui est à son emploi. S'il est bien traité, il ne reste pas en arrière en fait de bons procédés, sa gentillesse lui fait une obligation de bien servir les intérêts de celui qui le traite bien.

Il ne peut faire autrement que d'être dévoué envers celui qui sait apprécier son travail. Il a deux fois plus de zèle et il travaille avec beaucoup plus de satisfaction. Les intérêts de son patron deviennent ses propres intérêts. Et de fait, les uns sont intimement liés aux autres.

C'est le zèle, le dévouement, l'activité et l'habileté que déploie le commis qui fait le succès et la prospérité du marchand. L'un achète la marchandise et l'autre la vend en la faisant valoir. Le commis exerce une grande influence sur la clientèle. Bien souvent une vente dépendra entièrement du commis.

S'il se donne peu de peine pour déployer les pièces de marchandises et les offrir, ou s'il est brusque dans ses manières, la pratique n'achètera pas. Elle ira ailleurs. Si au contraire, le commis est poli, affable et ayant de belles manières, il attirera la clientèle au magasin et fera de magnifiques ventes.

Combien de fois n'entendons-nous pas dire dans les familles : "chez un tel, je n'entre plus jamais, on est trop mal servi ?" Comme on cite souvent le même magasin tout porte à croire que ce reproche est loin d'être général.

Comme on le voit, le commis est d'une grande importance pour le patron. Il exerce une influence considérable sur l'acheteur. Il fait même plus que le patron lui-même pour activer les ventes, satisfaire le public et attirer la clientèle. Lorsqu'une pratique entre dans un magasin, elle demande le commis qui a l'habitude de la servir. S'il change de magasin,

elle le suit. Le commis est bien plus en rapport direct avec le public que le patron.

Les dames font bien de demander un commis qu'elles connaissent déjà et en qui elles ont confiance. Elles ont plus de garanties de ne pas être trompées et en même temps elles se trouvent à favoriser le commis dont le salaire augmente dans la proportion de sa clientèle.

La prospérité d'une maison de commerce dépend donc des commis qui attirent ou éloignent la clientèle. En général, les commis canadiens se distinguent par leur politesse, leurs bonnes manières et leur gentillesse. Ils occupent une position importante dans la société; on les signale même comme étant les favoris des dames. Se trouvant pour ainsi en relations constantes avec le beau sexe, ils lui dérobent peut-être le secret de cette amabilité de salon qui fait le charme de la société.

Cela ne nuit pas au côté sérieux de leurs occupations. La connaissance des marchandises et des toilettes féminines ne les empêchent pas d'acquérir des connaissances littéraires et historiques. Outre les connaissances pratiques qui en font de bons commerçants, ils font des études théoriques qui en feront des hommes instruits; car la classe commerciale est peut-être la classe qui lit le plus. Pour eux, qui passent toute la journée et une partie de la soirée toujours debout, la lecture est un délassement de l'esprit et un repos du corps. Ce repos leur est très utile. Ils acquièrent des connaissances qui les mettent en état de figurer avec avantage dans n'importe quelle position.

Il n'est pas rare de trouver dans la carrière commerciale des hommes, des jeunes gens même, qui possèdent autant de connaissances générales que dans les professions libérales. La plupart des jeunes gens dans le commerce ont fait un excellent cours commercial et plusieurs ont fait un cours classique. L'instruction est aussi utile à un marchand qu'à un homme de professions. Les plus instruits seront les plus clairvoyants en affaires.

Le commerce est aujourd'hui la carrière la plus importante, la plus lucrative et celle qui ouvre les plus vastes horizons à l'esprit d'entreprise. Les hommes de professions occupent sans contredit une position honorable, mais malheureusement il y a peu d'argent à y faire. Les gens riches à Montréal se recrutent en grande partie parmi la classe commerciale. Dans les grands mouvements soit politiques, soit nationaux ou patriotiques, c'est la classe commerciale qui en détermine l'exécution. Elle a le sens pratique des choses et possède le capital, qui est le nerf de la guerre.

Et les commis d'aujourd'hui seront les marchands de demain. Ils attirent d'abord la clientèle pour plus tard diriger l'opinion publique. Aujourd'hui ils représentent le travail, demain ils représenteront le capital. Le travail et le capital sont la base du progrès, la source de la prospérité d'un pays.

Le commis a donc, au point de vue de sa position sociale, une importance à laquelle on a pas toujours rendu justice dans le passé, du moins dans certains cercles. Mais on finit toujours par reconnaître le mérite d'un état. Aujourd'hui on accorde à cette classe importante de la société toute la considération qui lui est due. La preuve que nous énonçons là une vérité bien évidente, c'est que les jeunes filles pensent comme nous et sont d'avis que les commis sont d'excellents partis.