

veux, une bouteille de votre propre tonique pour les cheveux à un prix spécial.

Montez une combinaison de carnets de poche de toutes dimensions et ajoutez-y un crayon. Tout le monde se sert de carnets de notes de poche et la bonne combinaison fera de grandes ventes.

Qu'importe ce que vous faites dans cette ligne, démontrez aux gens ce que vous leur donnez et ce que cela coûtera. Le prix a beaucoup à faire avec la vente toujours.

SUGGESTIONS AUX COMMIS

Il vaut mieux vendre trop peu que trop à un client. L'homme qui achète trop peu reviendra en acheter d'autre. L'homme à qui vous avez vendu de trop ne reviendra jamais.

Cela ne paie pas de recommander des articles un peu plus qu'ils ne valent réellement. Un client trompé une fois ne vous donnera pas une seconde chance.

Rappelez-vous que les gens peuvent penser au prix pendant qu'ils font l'achat, mais ils pensent à la qualité lorsqu'ils se servent des marchandises. Vendez la plus haute qualité possible toujours.

Montrer les marchandises est ce qui les vend. Plus vous en montrez, plus vous en vendez.

N'importe combien vous avez grandement besoin d'argent, ne pensez jamais une seule minute d'en prendre dans la caisse, même temporairement.

Lisez tout journal commercial qui entre dans le magasin. Cela ne vous portera pas préjudice si le patron voit que vous vous y intéressez et cela vous fera beaucoup de bien de savoir ce qui se passe ailleurs dans votre ligne.

Il est tout probable que vous aimeriez mieux être le propriétaire que le commis. Si vous voulez être propriétaire, travaillez à le devenir.

Votre mesure comme commis sera votre mesure comme propriétaire, pourvu que vous soyez assez grand pour aller aussi loin.

Si vous voulez être voleur, ayez des outils et volez une banque. Si vous voulez emprunter, demandez à votre patron.

Ne fumez pas en devoir et ne fumez jamais de cigarettes comme un homme. D'emprunter de votre propre autorité une seule fois, c'est vous donner une poussée vers l'abîme. Le commis qui fume la cigarette est le dernier commis du personnel à être promu.

Si vous blasphémez ou que vous racontiez des histoires indécentes, allez vous laver la bouche avec de l'eau et du savon avant d'essayer de fréquenter des gens respectables.

Les occasions passent devant vous en temps. Surveillez-les et tâchez d'en accrocher une pour la faire servir dans vos affaires.

C'est une fausse théorie que celle qui dit que la Fortune ne frappe qu'une seule fois à la porte de chaque homme. Elle y est au contraire constamment par tous les temps, vous demandant de la laisser entrer. Le mal est que vous pensez tellement à autre chose que vous entrez et sortez en courant sans vous apercevoir de sa présence.

Accueillez bien chaque client dès qu'il entre dans le magasin. Si vous ne pouvez vous occuper de lui, au moins trouvez s'il est possible ce qu'il désire afin de ne pas le faire attendre inutilement.

Si vous travaillez dans un magasin négligé, voyez à ce qu'aucun soupçon ne puisse vous atteindre si de l'argent disparaît du magasin. Evitez même la moindre apparence de soupçon.

L'homme qui s'assoit et attend que le destin le fasse

grand, ne montera jamais plus haut que le premier degré de l'échelle.

C'est de la manière dont un homme s'attache à une chose qui le fait réussir ou faillir. Plusieurs ont gagné la victoire à la onzième heure simplement parce qu'ils ne l'ont pas laissée échapper. Ne soyez pas un fuyard.

La ponctualité est la courtoisie des rois. Soyez toujours là à l'heure voulue. Ne faites jamais attendre personne. Avec toutes vos qualités, soyez prompt.

Il y a une bonne manière de faire toute chose dans le magasin. Il semble que c'est humain de commencer toujours par la mauvaise manière. Du moins voyez à ce que vous ne fassiez pas la même erreur deux fois.

Renseignements Commerciaux

Cessions.

Montréal. — Alonzo Marcotte. Assemblée des créanciers le 21. Entrepreneur.

Québec. — Mme Eugène Nadeau. Bédard & Bélanger, gardiens provisoires. Modes.

Ste-Geneviève de Berthier. — Henri Gervais. Trafiquant. Les compagnies suivantes ont été récemment enregistrées:

Montréal. — Blaugas Co. of Canada; Crown Cigar Store; Dominion Cycle & Supply Co.; Fisher & Co., marchands généraux; G. M. Gilmour & Co., agents d'immeubles; H. Steinman & Co., restaurant; St. Lawrence Vulcanizing Co.; Tauber Bros. & Co., importateurs.

Fonds vendus

Baie St-Paul. — J. P. Gagnon, M. G.

Matapédia. — Geo. Gauthier, chaussures.

Fonds à vendre

Montréal. — Isidore Greenspan, vente le 24 février, nouveautés.

Montréal. — Walsh & Doray, vente le 23 février, encanteurs.

Incendiés

Montréal. — A. J. Alexander, stock endommagé par le feu, assuré, fourrures en gros.

Montréal. — Jos. Deschatelets, en partie endommagé par le feu, assuré, quincaillerie.

Montréal. — Jos. Lépine, endommagé par le feu, assuré, hôtel.

Montréal. — N. Levinson & Co., endommagé par le feu, assuré, fourrures vertes.

Montréal. — O. W. Meissmer, endommagé par le feu, assuré, agent de manufactures.

Montréal. — Ed. Pollak & Co., endommagé par le feu, assuré, fourrures vertes et apprêtées en gros.

Québec. — Edgar Clément (Enreg.), endommagé par le feu, assuré, manufacturier de cuirs et tannerie.

Dissolutions de sociétés

Montréal. — Beaver Electrical Co., Succ. G. F. Cooper and E. C. Smith.

Montréal. — Canadian Aeroplan Co.

Montréal. — Canadian School of Aviation.

Montréal. — Carrière & Ménard, jouets en gros, etc.

Montréal. — Girouard & Bergeron, restaurant.

Demande de cession

Montréal. — N. Beaudry & Fils, bijoutiers.

Nouveaux établissements

Montréal.—E. G. M. Cape & Co., Ltd.; Edward Duffy & Co., chapeaux, etc.; W. A. Higgs & Co., images, etc.; La Cie d'Articles Religieux; Langelier Trust Co., Ltd.; La Cie J. P. Dupuis, Ltd.; National Lunch Co.; Eagle Fur Mfg. Co., Winger & Scherer, prop.; G. A. Robinson, agent d'immeubles, etc.; W. Sicotte & Co., tailleurs; Standard Amusement Co.; Universal Importing Co., spécialités en épicerie, etc.

Ste-Anne de Bellevue—Lavigne & Gareau, entrepreneurs