

ateliers ne font plus de ces ouvriers à toute main; l'école industrielle est là heureusement pour former de vrais ouvriers et de futurs patrons qui connaîtront leur métier et auront en outre, une instruction suffisante pour bien conduire, commercialement parlant, leurs affaires.

L'Ecole industrielle de Joliette dont nous reproduisons ici une vue a été construite en 1884 par le Rév. Prosper Beaudry, curé de Joliette, à l'aide d'une somme léguée par feu M. Edouard Scallan; elle est dirigée par les clercs de St-Viateur.

Nos lecteurs qui voudraient se renseigner plus complètement sur l'Ecole Industrielle de Joliette peuvent s'adresser en toute confiance au Directeur de cet établissement qui se fera un plaisir de leur répondre.

PROJET D'AFFILIATION DE LA SOCIÉTÉ DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DE NOUVEAUTÉS À LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTRÉAL

LA Chambre de Commerce du District de Montréal a acquis une force et un prestige qu'elle doit à l'étude attentive des questions d'un intérêt général ou particulier pour le commerce et l'industrie du pays.

Le nombre de ses membres est aujourd'hui assez considérable pour lui permettre de se mettre dans ses meubles, ou plutôt son immeuble; et, sans doute avant longtemps, on la verra tenir ses assemblées dans un local spacieux et splendide qui sera bien à elle.

Depuis quelque temps, le vent souffle du côté de l'affiliation des diverses sociétés ou associations particulières de commerçants à la Chambre de Commerce.

Ce serait un avantage évident pour ces diverses sociétés, si elles pouvaient former un lien entre elles, car elles pourraient trouver dans une union, qui n'enlèverait à aucune de ces sociétés leur autonomie propre, la force imposante du nombre.

Combien, en effet, gagnerait une proposition de réforme, de redressement de grief ou d'amélioration faite par une société de marchands, si elle pouvait faire agréer et appuyer une telle proposition par la Chambre de Commerce.

Les marchands ont eu souvent dans le passé des motifs de s'adresser aux membres du gouvernement pour faire amender, modifier ou passer des lois; ils auront encore à le faire dans l'avenir, car rien n'est immuable et, avec les temps nouveaux, des besoins nouveaux se font jour.

Avec le prestige d'une Chambre de Commerce forte et puissante par ses éléments et grâce à son concours, les Sociétés particulières auront plus de poids pour obtenir auprès du gouvernement et des Chambres la satisfaction due à leurs légitimes revendications.

La Société des Marchands-Détailleur de Nouveautés a projeté de s'affilier à la Chambre de Commerce et nous croyons savoir que dans un très court délai elle devra avoir une assemblée pour étudier les conditions de cette affiliation.

Un comité de la Chambre de Commerce, nommé pour s'entendre avec la Société des Marchands-Détailleur de Nouveautés, a fait les propositions suivantes:

La Société des Marchands-Détailleur devra avoir un contingent de 100 membres payant un droit d'entrée de \$1.00 chacun.

La contribution annuelle serait de \$2.50 par membre.

Les membres auraient voix consultative à toutes les assemblées, ils n'auraient pas droit de vote, mais jouiraient de tous les autres privilèges et prérogatives des membres de la Chambre de Commerce.

Le Président de la Société des Marchands-Détailleur de Nouveautés serait *ipso facto* élu membre du Conseil de la Chambre de Commerce avec voix consultative.

Si les Sociétés trouvent intérêt à s'affilier à la Chambre de

Commerce, cette dernière n'a pas moins d'avantages à accepter dans son sein des sociétés qui, par le nombre de leurs membres, donnent plus de poids à ses délibérations et plus de portée à ses décisions.

Les avantages sont donc mutuels et la Chambre de Commerce ne devrait pas demander un haut prix pour ceux qu'elle confère aux Sociétés. Le droit fixé à \$50 serait sans doute mieux et plus facilement accepté que celui de \$100 pour les 100 membres.

D'autre part, pourquoi le Président de la Société des Marchands-Détailleur de Nouveautés, admis *ipso facto* à faire partie du Conseil de la Chambre de Commerce, ne jouirait-il pas de tous les droits accordés à tous les membres élus du Conseil de la Chambre de Commerce?

Quelques marchands de nouveautés font cette objection: "Si nous nous affilions à la Chambre de Commerce nous perdons notre individualité."

Et les parusans de l'affiliation répondent: "C'est une erreur. Nous sommes une société absolument indépendante, nous avons notre propre organisation, notre propre bureau, nous ne sommes nullement obligés à soumettre aucune de nos délibérations à la Chambre de Commerce. Notre affiliation nous laisse subsister, comme si nous étions absolument en dehors de la Chambre de Commerce; la seule différence, c'est que nous avons en plus des avantages que nous n'aurions pas, si nous n'étions pas affiliés."

Voilà la situation telle qu'on nous l'expose.

Comme toujours, nous nous tenons à la disposition de nos lecteurs et nous les invitons à discuter dans nos colonnes, pour le profit de tous, la question à l'affiliation à la Chambre de Commerce.

LE CLIENT MÉFIANT

CE n'est pas chose facile que de donner satisfaction à un client soupçonneux par nature. Sa méfiance innée lui fait voir partout des gens qui veulent le tromper, l'abuser et qui n'ont d'autre but, dans les transactions qu'ils font avec lui, que de le "mettre dedans".

Si, à un pareil client, vous suggérez une idée qui, selon vous, sera à son avantage, il se dira sûrement que vous avez quelque arrière-pensée, car il ne lui viendra jamais à l'esprit que vous pouvez lui donner un conseil, ou lui faire quelque suggestion qui ne vous rapportera rien.

Si vous lui montrez quelque article qu'il demande, il est à peu près certain qu'il s'imaginera que vous ne lui faites pas voir dans la même ligne un meilleur article sur lequel vous avez moins de profit.

Si vous prenez la peine de lui montrer des marchandises nouvelles, il est fort probable qu'il aura la conviction que vous essayez de lui faire passer du vieux stock invendable.

En un mot, quoi que vous fassiez, d'après sa manière de voir vous travaillez toujours dans votre propre intérêt et à son désavantage.

Avec un tel client les arguments sont sans valeur et toutes vos protestations ne serviront qu'à le rendre plus méfiant encore et à confirmer ses soupçons que vous n'êtes pas un marchand intègre.

Le mieux à faire avec un client de cette espèce est de lui montrer exactement ce qu'il demande et de lui laisser faire son choix sans mot dire. Tout ce que vous pourriez tenter pour influencer sa décision serait probablement plus qu'inutile.

Les personnes répondant aux annonceurs voudront bien mentionner qu'elles ont vu leur annonce dans "TISSUS ET NOUVEAUTÉS".