

PER  
T-46  
15

# TISSUS ET NOUVEAUTÉS

REVUE MENSUELLE

Publié par ALFRED et HENRI LIGNAIS, éditeurs-propriétaires, au No 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Bell Main 247. Boîte de Poste 917.  
Abonnements: dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 1.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.  
Adressez toutes communications simplement comme suit: TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.

Vol. I

OCTOBRE, 1900

No 10

## Le Voyageur de Commerce



SOUVENT et depuis longtemps nous avons eu l'occasion de causer avec des voyageurs de commerce. Ils aiment volontiers causer affaires, c'est leur métier d'ailleurs, et nous pouvons dire qu'ils aiment leur métier.

Le marchand ne sait pas toujours combien le voyageur de commerce peut lui être utile dans ses affaires. Il a été et il est encore, il sera même toujours un facteur de réussite pour maints commerçants de détail.

Un voyageur de commerce est toujours doublé d'un homme entendu dans les affaires; dans ses pérégrinations à

travers villes et villages, districts et provinces, il écoute, il voit et il observe.

Ses avis, ses conseils ne sont pas choses à mépriser et plus d'un marchand inexpérimenté au début de sa carrière a dû de ne pas succomber d'abord et d'entrer dans la voie du succès ensuite, aux suggestions du voyageur de commerce.

Dans le commerce des marchandises sèches notamment, le marchand, celui qui ne lit pas surtout, celui qui n'a aucun renseignement sur les changements de la mode, doit se trouver heureux du passage du voyageur de commerce pour apprendre ce qu'il y a de nouveau dans un genre de commerce où chaque jour apporte des nouveautés dans les tissus et leurs différents usages.

Comment saura ce qui se portera la saison prochaine, le marchand qui ne lit aucun journal traitant des tissus, des nouveautés, de la mode, etc., si le voyageur de commerce ne conseille pas, ne guide pas ce marchand dans ses achats ?

Ici, dans TISSUS ET NOUVEAUTÉS, nous renseignons le commerce de détail sur toutes ces choses et en cela nous aidons et le marchand de détail et le voyageur de commerce. Nous facilitons leur rencontre et par nos renseignements nous leur permettons de causer ensemble de choses que tous deux connaissent alors et leur conversation leur est plus profitable et leur prend moins de leur temps précieux pour un même résultat.

Le voyageur de commerce, nous devons le dire à regret pour certains marchands, n'est pas reçu par tout avec les égards et la politesse qu'on doit à son prochain. C'est un tort et un tort grave, dont la première victime est le marchand bourru, mal embonché.

En effet, tout patient qu'il est, tout soucieux qu'il soit de faire des affaires, le voyageur de commerce n'en est pas moins homme—il l'est d'autant plus qu'il est intelligent et qu'il a du cœur—et comme tel, il ressent fortement les grossièretés dont il est quelquefois l'objet.

Très calme et trop poli pour blesser ce client qui se conduit mal à son égard, il n'usera pas de représailles, mais le marchand qui n'aura pas su se faire un ami du voyageur sera toujours le perdant.

Il n'obtiendra de lui que les renseignements nécessaires et indispensables; mais les avis, les conseils désintéressés ne lui seront pas donnés dans la crainte qu'ils soient pris en mauvaise part par un homme de mauvaise humeur.

Traitez bien les voyageurs de commerce, ce sera tout bénéfice pour vous. Vous obtiendrez de lui maintes informations dont vous avez besoin, dont vous ne pouvez vous passer, si vous voulez tirer de votre commerce tous les profits que vous êtes en droit d'en attendre.