

FEDERATION DES COMMERCANTS-DETAILLEURS DE LA CITE DE MONTREAL

Une assemblée spéciale de la Fédération a eu lieu le 6 juin dans les salles de l'Union Commerciale sous la présidence de M. J. O. Gareau; assistaient également à la séance MM. J. G. Watson, l'échevin N. Lapointe, A. S. Lavallée, Jean Lamoureux, P. Daoust, J. A. Beaudry, J. A. Maynard, W. U. Boivin, O. Lemire, A. Giroux, A. Rouleau, G. David, P. Bruneau et le représentant de "Tissus et Nouveautés".

Après l'expédition des affaires de routine il a surtout été question des mesures à prendre pour que le Gouvernement, Fédéral fixe une date prochaine pour la discussion de la question des Timbres de Commerce.

Divers moyens ayant été suggérés et adoptés, l'assemblée s'ajourne au 14 juin.

ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Cette société a tenu son assemblée mensuelle le 22 mai dans les salles de l'Union Commerciale, sous la présidence de M. J. O. Gareau, président.

Assistaient à la séance: MM. Ernest Lamy, Adéliard Fleury, A. Rouleau, Z. Arcand, Bruno Charbonneau, A. Lecompte, R. Parquette, N. Marcotte, N. U. Boivin et le représentant de "Tissus et Nouveautés".

Après la lecture des minutes, il est proposé d'admettre M. L. J. W. Pepin comme membre de l'Association.

Des rapports relatifs à l'inauguration des nouvelles salles ainsi qu'à la réception offerte à M. G. A. Vaudry ont été soumis.

Il fut ensuite question des timbres de commerce ainsi que de la fermeture à bonne heure et l'assemblée s'est ajournée.

AUX ANNONCEURS

C'est le moment d'ouvrir ici une parenthèse pour rappeler aux annonceurs ce que les journaux répètent à satiété, à savoir que — "les premiers arrivés, sont les premiers servis." Et cela va de soi: lorsque le prote reçoit de la copie d'annonce pour le numéro en préparation, il la distribue nécessairement à ses meilleurs hommes: c'est là que l'annonceur avisé, celui qui n'attend pas à la dernière minute, est bien inspiré et, surtout, amplement récompensé de sa diligence.

Pour les derniers venus, les ouvriers qui ne sont pas pourvus de copie — ce sont, naturellement, les moins experts — il y a là une question de chance à courir, et, comme dans tous les jeux de hasard, la chance est plutôt contre les retardataires.

Envoyez donc votre copie de bonne heure, si vous voulez qu'elle soit bien composée.

Si votre annonce se trouve toute composée sous votre direction, — s'il s'agit d'un cliché — envoyez-le de bonne heure, à tout événement, vous aurez la chance qu'il soit bien placé.

Que ceux qui attendent à la dernière minute pour envoyer leurs annonces encourent donc le risque d'une déception ou d'un travail hâtif et conséquemment peu soigné entre les mains du meilleur compositeur, ou pire encore, d'un travail exécuté par un mauvais compositeur. Ils n'ont pas le droit de se plaindre.

Si les annonceurs novices pouvaient se rendre compte par eux-mêmes du surcroît de travail qu'ils imposent à un établissement où le labeur du jour s'accomplit à l'épouvante, en remettant au lendemain l'envoi de leur annonce qui pourrait souvent aussi bien se faire la veille et, même, l'avant-veille, ils s'empresseraient de faire droit aux instances pressantes des éditeurs de journaux, parce qu'ils seraient les bons premiers à en profiter. — "Publicité," Juin 1906.

LES MARCHANDS-DETAILLEURS DE NOUVEAUTES

Une inauguration

La Société des Marchands-Détailleur de Nouveautés de la province de Québec a fait l'inauguration de ses nouvelles salles de réunion situées 88 rue St-Denis, le 21 mai.

Dans son discours d'inauguration M. J. O. Gareau, président de l'Association fit ressortir les réformes obtenues par la Société, aussi bien que les travaux entrepris par elle et à la veille d'aboutir.

MM. les échevins Couture, Lavallée et L. A. Lapointe, ainsi que M. Jean Lamoureux, président de l'Association des Bouchers et M. J. A. Beaudry, prirent également la parole.

Le discours de M. Lavallée a été des plus intéressants; il exposa longuement et d'une façon très claire les raisons pour lesquelles la majorité du Conseil Municipal avait voté en faveur de l'extension de la franchise accordée à la Cie du Gaz.

Il est regrettable que l'assistance n'ait pas été plus nombreuse, car les discours prononcés ont été des plus intéressants et des plus appréciés.

Une fois de plus, on ne peut s'empêcher de déplorer l'indifférence marquée des Marchands de Nouveautés, lorsqu'il s'agit pour eux, de se réunir pour le bien commun. Ils ne semblent pas se rendre compte que, de tous les commerces de détail, celui qu'ils exercent est peut-être le plus menacé par des abus qu'ils pourraient combattre d'une façon efficace, si seulement ils avaient plus d'esprit d'union. Nous craignons bien qu'ils reconnaissent leur erreur lorsqu'il sera trop tard pour y porter remède.

A part les personnes mentionnées plus haut nous avons remarqué la présence de MM. A. Giroux, J. T. Desjardins, de Terrebonne; J. A. Lecompte, J. E. Michaud, A. Proulx, Israël Cardin, W. U. Boivin, O. Lemire, Ernest Lamy, Ad. Fleury, A. Rouleau, etc., etc.

POUR LES COMMIS DE MAGASIN

Soyez au courant de votre métier

C'est une des conditions essentielles pour avoir du succès comme vendeur. Il y a aujourd'hui un trop grand nombre de commis de magasin qui ne connaissent pas suffisamment les marchandises qu'ils ont à vendre. Cette connaissance ne consiste pas simplement à savoir ce qu'il y a en stock, bien que cela soit un point très-important; mais elle consiste aussi pour le vendeur à pouvoir parler en connaissance de cause sur tout sujet ayant trait aux marchandises. Un homme qui connaît son affaire à fond est toujours intéressant. On ne peut jamais en savoir trop long, au sujet des marchandises que l'on manipule, et plus on connaît de particularités les concernant, leurs qualités saillantes, les méthodes de manufacture employées, etc., meilleur vendeur on devient; et plus on acquiert de valeur aux yeux du patron. Certains commis de magasins ont une connaissance vague d'une foule de termes techniques et se figurent ainsi qu'ils savent tout. Cela peut produire un certain effet sur un client qui ignore la question — si toutefois il ne se fatigue pas d'écouter —, mais ne sert qu'à amener un sourire sur les lèvres du client qui est au courant. D'autre part, le vendeur qui est réellement bien informé et qui a l'esprit meublé de renseignements utiles, engendre la confiance et le respect.

Ne craignez pas de faire trop de travail. — Le commis de magasin qui a peur d'en faire plus qu'il ne faut n'arrive jamais au succès. Si on nous demandait quelle est la qualité qui distingue les hommes d'affaires d'aujourd'hui ayant remporté le plus de succès, nous répondrions sans hésiter que c'est la capacité de travail. Les hommes qui se sont placés au premier rang et sont devenus gérants et présidents de maisons de commerce, sont arrivés à cette distinction parce qu'ils ont toujours consenti à faire plus de travail que leurs compagnons et qu'ils en ont été capables.