

Quand la publicité est considérée comme la dernière chose à exécuter, comme un devoir dont l'accomplissement passe après tous les autres, elle ne donne pas de bons résultats.

Nous concluons en disant: aucun commerce, à la campagne ou à la ville, ne donne tout ce qu'il peut donner s'il n'a pas eu pendant des années une publicité judicieuse.

Alors le record d'une année quelconque n'égale jamais ce que l'année suivante peut produire.

ASSOCIATION DES EPICIERS DE MONTREAL

L'assemblée régulière a eu lieu le 5 Octobre et il a été procédé aux élections des officiers pour l'année courante dont voici les résultats:

Placide Daoust, Président; E. E. Upton, 1er vice-président, N. Séguin, 2ème vice-président; P. Bruneau, trésorier; A. Laurendeau, secrétaire-honoraire; J. A. Beaudry, assistant-secrétaire; E. P. Guillemette, M. de Repentigny, S. Mallette, J. A. Meynard, N. Raby, E. M. St-Denis A. O. Galarneau, J. A. Labonté et J. A. Archambault, directeurs.

Après l'expédition des affaires de routine il a été proposé par M. Raby, secondé par M. Beaudry, que l'Association demande au Gouvernement Provincial de réduire la taxe du transfert des licences.

Et l'assemblée s'ajourne.

DIFFERENCE ENTRE VENDEURS

Un des quotidiens du matin de New-York indique les qualités que doit avoir un vendeur.

Un vendeur intelligent et méthodique est absolument essentiel au succès en affaires aujourd'hui.

Le gros marchand sait différencier la valeur des vendeurs.

Un homme que vous mettez en route peut valoir vingt mille dollars par an, et un autre peut en valoir cinq cents. Cependant vous leur avez dit à tous les deux de dire la même chose. La différence dans la valeur vient de la manière dont ils la disent. Si vous voulez que l'acheteur vous écoute,

Soyez bref,

Soyez convaincant,

Soyez avenant,

Agissez en homme d'affaires,

Soyez pressant sans être importun.

ASSOCIATION DES BOUCHERS DE MONTREAL

L'assemblée bi-mensuelle régulière a été tenue le 10 Octobre sous la présidence de M. Jean Lamoureux.

L'assemblée était des plus nombreuses, car un grand nombre de bouchers avait tenu à prendre connaissance du projet rendant obligatoire l'inspection des peaux.

La première partie de la séance a été consacrée à la lecture du rapport relatif au pique-nique annuel qui après une courte discussion a été adopté.

M. M. Roy, inspecteur des peaux, prit ensuite la parole pour expliquer aux bouchers l'avantage de l'inspection obligatoire. M. Demers, commerçant en peaux, et M. Bissonnette, inspecteur des peaux pour la ville de Montréal prièrent également la parole.

Du côté des bouchers, MM. Leduc, père et fils firent entendre leurs vues à ce sujet. D'après eux il vaut encore mieux rester dans le statu quo. Leur opinion paraît être partagée par la grande majorité des assistants.

On procède ensuite à la discussion du compte de dépenses encourues par la Fédération dans la lutte contre les Timbres de Commerce et il a été décidé que l'Association demanderait à la Fédération un compte détaillé. Sur ce l'assemblée s'ajourne.

MAXIMES D'AFFAIRES

Si vous voulez établir votre crédit, créez d'abord auprès de votre créancier la confiance en votre honnêteté et en vos capacités.

C'est une erreur commune que de se figurer que le commerce du voisin est plus agréable et plus lucratif que le sien propre.

Ce qui détermine les gains d'un homme ce n'est pas la quantité qu'il vend ni le pourcentage de profit qu'il fait, mais le rapport des dépenses aux recettes.

* * *

L'aptitude à se conformer aux conditions est une qualité caractéristique dont le vendeur a le plus de tendance à être dépourvu. Pour vendre le même article à des personnes de tempéraments différents et dont les fortunes sont variées, il faut du tact; mais heureusement ce tact peut s'acquérir.

* * *

Ne suivez pas les idées de votre client; exprimez des idées auxquelles votre client se conformera.

ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DU CANADA

La succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détailliers du Canada a procédé à l'élection des ses officiers le 11 Octobre à son siège social, 88 rue St-Denis.

M. L. J. A. Surveyer a été élu président de l'assemblée et M. J. A. Beaudry choisi comme secrétaire.

Parmi les membres présents nous avons remarqué MM. David Drysdale, Jos. Versailles, L. Adoistein, V. Robitaille, A. Rouleau, E. Lamy, W. U. Boivin, J. Arcand, J. Bigaouette, P.

Daoust, Jean Lamoureux, J. O. Gareau, J. M. Marcotte, J. G. Watson, J. Labonté, A. S. Lavallée, etc., etc.

On procéda immédiatement à l'élection des officiers pour l'année courante.

Notons en passant que ces élections ont été faites par acclamation:

Président, M. J. G. Watson; 1er vice-Président, M. J. O. Gareau; 2ème Vice-Président, M. F. Martineau; Trésorier, M. P. Daoust; Secrétaire, M. J. A. Beaudry; Auditeurs: MM. J. L. A. Surveyer et J. M. Marcotte.

* * *

La succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détailliers du Canada vient de former une section des Bouchers; ces derniers ont choisi pour officiers:

M. Jean Lamoureux, président; A. Prévost, 1er vice-président; Narcisse Pageau, 2ème vice-président; H. Potras, trésorier et H. Lambert, secrétaire.

* * *

L'Association des Marchands Détailliers du Canada se compose actuellement des sections suivantes:

Marchands Epiciers; Bouchers; Marchands de Chaussures; Marchands de Nouveautés et Marchands de Ferronneries et de Peintures.

LES RETOURS DE MARCHANDISES

Nous avons déjà dit avec quelle désinvolture certains marchands retournent à leurs fournisseurs des marchandises dûment commandées par eux.

Voici un nouveau fait:

Un marchand donne un ordre qui est ponctuellement exécuté; la marchandise était payable à terme, disons à 60 jours. Sept jours après la date de la facture, l'acheteur reçoit de son fournisseur un état de compte pur et simple établissant sa situation vis-à-vis du vendeur et sans réclamation de règlement.

Le marchand, qui doit cependant savoir qu'il est d'usage dans le commerce de gros d'envoyer chaque mois et à chaque client un relevé de son compte, se fâche, écrit une lettre moins que polie, insolente, dans laquelle il déclare qu'il n'a pas acheté à 7 jours de date, mais à terme et qu'il renvoie la marchandise.

Son fournisseur a beau lui expliquer la signification de l'état de compte et lui faire observer qu'il n'est nullement question de paiement avant l'échéance convenue, l'acheteur n'en persiste pas moins à retourner la marchandise.

Le nom de ce marchand viendrait-il s'ajouter un jour à la longue liste des faillites que nous n'en serions nullement surpris. Un commerçant assez stupide pour nuire gratuitement à son propre crédit prend la route opposée à celle du succès.