

Combien n'ont pas toujours employé tous les moyens désirables pour plaire à leur clientèle?

Combien d'autres, n'ont pas cherché à suivre le progrès, ne se sont pas inquiétés des productions nouvelles et ne se sont pas ingénies à les mettre à la portée du public?

Un grand nombre de petits commerçants se trouvent donc être, dans une certaine mesure, responsables de leur propre insuccès.

C'est une constatation qui devait être faite, si l'on veut pouvoir offrir un remède efficace à l'état de choses existant.

LE MARCHAND DE GROS ET LE DÉTAILLANT

Une lacune dans leurs relations

Peu de manufacturiers connaissent les détaillants et encore moins de détaillants connaissent les manufacturiers.

Chaque clan se tient à distance parce que étranger; cependant, l'un a besoin de l'autre et tous deux pourraient s'entraider s'ils "rompaient la glace".

Le manufacturier n'est pas un ogre, ni le détaillant un être déraisonnable et irréfléchi comme le croient les manufacturiers.

Dans presque toutes les branches de commerce, l'achat au manufacturier est fait par un intermédiaire. Cette méthode a été créée pour des raisons économiques que tout le monde connaît et apprécie, mais il n'en est pas moins vrai que le manufacturier et le détaillant, ayant des intérêts absolument identiques et mutuels, demeurent étrangers l'un à l'autre.

Le fabricant engage de fortes sommes en publicité pour appuyer les garanties de qualité de ses produits, ce qui assure au consommateur qu'en achetant ses produits annoncés il obtient pour la valeur de son argent ou que celui-ci lui sera rendu.

Le seul moyen à la disposition du détaillant qui veut progresser et édifier un commerce permanent et profitable, c'est de s'assurer la confiance de ses clients. Il doit répondre des marchandises qu'il vend, car, aujourd'hui, l'argument qui fait la plupart des ventes, c'est l'assurance que l'argent sera remboursé si la marchandise ne donne pas satisfaction.

Les détaillants se vantent justement de ce qu'ils tiennent des articles pour lesquels il y a une bonne demande. C'est aux ventes qu'ils tiennent et non aux ornements des rayons.

Il n'y a que les faiseurs qui osent appeler de "slot-machine" le détaillant qui préfère les ventes rapides au "dead-lock".

C'est une insulte à faire à l'intelligence du détaillant que d'essayer de le détourner du principe sage de la coopération avec celui qui fait de la publicité nationale. Pourquoi? Parce que celui-là dirige les clients chez le détaillant où ils pourront acheter les articles pour lesquels sa publicité a créé une demande.

Quand ce ne serait que pour cela, unissez-vous, Détaillant et manufacturier, au nom du bien-être commun, faites-vous part de vos besoins et de ce que vous avez à offrir.

M. le Détaillant, écrivez à une couple de grands annonceurs et dites-leur que vous avez besoin de leur aide pour augmenter le chiffre de vos affaires dans votre arrondissement; que votre clientèle peut se payer des articles de choix; que vous disposez de peu de temps, mais que le manufacturier peut trouver profit à faire chez vous s'il veut vous aider. Soyez sûr qu'il s'occupera de vous.

Vous, M. le Manufacturier, renseignez le détaillant au sujet de vos marchandises et sur ce que vous faites pour intéresser le public. Dites-lui de vous écrire s'il n'a pas déjà sa part du commerce que vous développez. Demandez-lui qu'il

vous fasse des suggestions. Les détaillants connaissent la clientèle individuellement. Pourquoi ne pas établir un "service de relations avec les détaillants"? Faites savoir au détaillant que vous êtes avec lui, que vous êtes prêt à lui aider à promouvoir la vente de vos produits, faites connaissance.

Le marchand détaillant, de nos jours, n'est plus ce qu'il était il y a vingt ans, et vous devez vous connaître mutuellement car vous n'êtes pas concurrents mais associés.

OUATE

EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR,"

"CRESCENT,"

"PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star," "Crescent," et "Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.

MONTREAL.

JAMES STANBURY & CO., -- Toronto

Agents de Vente.

DOMINION BUTTON

Manufacturers, Limited

57 Rue Water Nord, Berlin, Ont.

Manufacturiers de

Fines Lignes de Boutons—

Ivoire, Corne, Ecaille et Pearllette