

tout son possible pour que la bonne entente continue.

Le Dr Lacombe, le populaire représentant du quartier Ste-Marie à la Législature de Québec et l'aviseur légal de l'Association des Bouchers remarque que les bouchers doivent être fiers de pouvoir réunir à leur table un si grand nombre de personnalités influentes. Il approuve hautement les idées du maire de Montréal en ce qui concerne les associations commerciales; lui aussi en est un partisan convaincu et il a suivi leur marche et leurs progrès avec un intérêt toujours croissant.

Les unions commerciales, dit M. Lacombe, ne sont autre chose qu'une répétition des maîtrises qui, à un moment donné, furent assez puissantes en France pour contrôler le pouvoir royal même. Le but des unions ou associations n'est pas de donner des pique-niques et des banquets, mais de faire ce qu'elles ont fait tout dernièrement, de faire accorder à chaque homme les droits qu'individuellement il n'aurait pu obtenir.



M. J. A. Beaudry,

2ème Vice-président de l'Association des Bouchers de Montréal

MM. J. O. Gareau et J. A. Beaudry prononcèrent également quelques paroles et les invités se rendirent sur le terrain.

Pendant que les jeux suivaient leur cours, MM. Honoré Gervais, M.P., et Godéfroy Langlois, M.P.P., ont fait leur apparition sur le terrain.

La deuxième journée du pique-nique a également eu un très grand succès: l'assistance, était presque aussi nombreuse que pendant la première journée. Les courses et autres épreuves

ont été chaudement disputées et tout le monde s'est déclaré satisfait.

La journée s'est terminée par un banquet donné par l'Association aux membres des comités et à de nombreux invités parmi lesquels nous avons remarqués: M. le Dr Lacombe, M.P.P. MM. les échevins L. A. Lapointe, Duquette, L. A. Lavallée, Noé Leclair, M. J. O. Gareau, président de la Fédération, J. A. Maynard, représentant l'Association des Épicier, M. O. Lemire, Jos. Villeneuve, etc., etc.

Ce banquet intime a eu un très grand succès non seulement grâce à l'excellent menu qui a été servi, mais aussi à la gaieté et à la cordialité qui n'a cessé de régner.

MM. Jean Lamoureux, L. A. Lapointe, Duquette, L. A. Lavallée, le Dr Lacombe, J. A. Beaudry, J. O. Gareau, prononcèrent quelques paroles de circonstance.

ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

Section de Montréal

L'assemblée annuelle des membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens, section de Montréal, aura lieu, jeudi, le 24 août, à 3 heures p.m., dans la salle de lecture du Board of Trade, de Montréal. L'ordre du jour comporte: rapport du comité exécutif; discours du président; affaires nouvelles; élections des officiers et des comités: président, vice-président, comité exécutif de 13 membres; nomination de représentants (24) au Conseil exécutif.

L'élection des officiers et des comités se fera au scrutin.

Les nominations seront reçues par le secrétaire jusqu'au 17 août à 3 hrs. p.m.

Des questions importantes seront soumises à la discussion qui rendent nécessaire la présence des membres à l'assemblée du 24 août.

SOYEZ MAÎTRE DE VOS AFFAIRES

L'épicier actif a l'œil ouvert sur tous les changements qui se produisent dans les conditions du commerce.

Il ne vit plus enfermé dans les traditions du passé. Les toiles d'araignée du bon vieux temps sont enlevées des murs de son magasin. Si un de ses ancêtres a fait des affaires au temps jadis, suivant une certaine méthode, il n'est pas certain que cette même méthode produira un succès financier en l'année 1905.

Le télégraphe a changé les conditions du commerce.

Grâce au téléphone, les choses ne se passent plus comme autrefois.

Le tramway électrique amène le trouble dans le baromètre des affaires.

Il n'est pas jusqu'à l'automobile qui ne vienne bouleverser les anciennes coutumes.

Autrefois, dit *New England Grocer*, 9 sur 10 des clients se rendaient personnellement au magasin de l'épicier et connaissaient bien le propriétaire; aujourd'hui, si l'on en excepte quelques petits hameaux, les commis qui prennent les ordres et les voitures qui font les livraisons ne rendent pas nécessaire une visite personnelle au magasin. Le client ne connaît pas personnellement l'épicier, celui-ci ne connaît pas personnellement le client.

C'est un changement dans les conditions du commerce, qui a, comme résultat ultérieur, une portée beaucoup plus grande que celle que semble lui donner un examen superficiel.

L'influence de l'épicier, dans le contrôle du choix des marchandises, est diminuée dans une certaine mesure. Autrefois, le client achetait telle ou telle marque de marchandises, parce que l'épicier disait que c'était "la meilleure"; aujourd'hui, le client achète la marque qui est annoncée—bien qu'elle puisse être inférieure à d'autres marques que l'épicier a en stock. Cela le client l'ignore, parce que l'épicier ne le rencontre pas et n'a pas l'occasion de le lui dire.

Ce changement est aussi cause, jusqu'à un certain point, que l'épicier n'a plus de moyens aussi efficaces pour retenir sa clientèle.

L'épicier est peut-être plus sujet à faire des pertes par le fait de mauvais payeurs. L'acheteur est tenté de laisser son compte augmenter—l'épicier est tenté de le permettre. L'épicier juge la valeur financière d'un homme sur les apparences, toujours trompeuses. Le client peut habiter une demeure élégante et être le plus mauvais payeur, parce qu'il est dans les dettes jusqu'au cou.

Ce peut être un locataire qui déménage à la cloche de bois. Il n'a jamais vu l'épicier et l'épicier ne l'a jamais vu. Il n'existe entre eux aucune relation qui pourrait pousser ce client à payer sa dette à l'épicier.

À notre époque de vie intensive, fatigante, déprimante pour le système nerveux, l'épicier ne peut pas demeu-