FEDERATION DES COMMERCANTS DETAILLEURS DE LA CITE DE MONTREAL

Le 8 février a eu lieu à la salle des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, 149 rue Berri, l'assemblée régulière mensuelle de la Fédération des Commerçants Détailliers de la Cité de Montréal, sous la présidence de M. J. O. Gareau.

L'assistance était nombreuse et comprenait: MM. A. S. Lavallée, J. G. Watson, C. J. David, E. A. Frank, L. Adelsstein, délégués de l'Association des Marchands-Détailleurs de Chaussures; MM. l'échevin N. Lapointe, J. A. Maynard, P. Bruneau, N. Chartrand, représentant l'Association des Epiciers; MM. Jean Lamoureux, A. Prévost, J. A. Beaudry, délégués de l'Association des Bouchers; MM. J. O. Gareau, Odilon Lemire, A. Rouleau, Armand Giroux, représentant les Marchands-Détailleurs de Nouveautés de la province de Québec.

Après la lecture et l'adoption des minutes de la séance précédente, il est procédé à la lecture de nombreuses lettres adressées à la Fédération par diverses Chambres de Commerce et autres Associations mercantiles relativement à la lutte entreprise contre les Timbres de Commerce.

Ces lettres sont des plus encourageantes et démontrent d'une façon évidente que le mouvement entrepris par la Fédération est unanimement approuvé.

On aborde ensuite les affaires nouvelles. Il est d'abord question de l'opportunité pour la Fédération de louer un immeuble où toutes les Associations faisant partie de la Fédération établiraient leur siège social et tiendraient leurs assemblées. On nomme pour ces fins un comité spécial composé de MM. O. Lemire, A. S. Lavallée, Jean Lamoureux et P. Daoust.

Avant de procéder à la nomination et à l'élection des officiers pour l'année courante, M. J. O. Gareau fait un rapport succinct des principales questions traitées par la Fédération: notamment le colportage, la réduction du taux des assurances et la lutte entreprise contre les timbres de commerce.

D'après l'honorable président, la plupart de ces questions sont en bonne voie d'être réglées à l'avantage du commerce de détail; ce n'est plus qu'une question de temps. En somme, la Fédération, depuis ses neuf mois d'existence, n'a pas perdu son temps, elle a prouvé son utilité d'une façon évidente et elle est appelée à rendre de grands services au commerce en général.

L'on procède immédiatement après aux élections.

Malgré que M. Gareau ait exprimé le désir d'être remplacé à la présidence, il est de nouveau appelé à remplir ces fonctions délicates, car l'assemblée est

unanime à déclarer que ses services sont indispensables. Les élections qui sont faites par acclamation ont donné les résultats suivants:

M. J. O. Gareau, président; M. J. G. Watson, 1er vice-président; M. Jean Lamoureux, 2ème vice-président; M. A. S. Lavallée, trésorier; M. J. A. Beaudry, secrétaire.

Sur proposition de M. Armand Giroux il est décidé qu'un grand banquet sous les auspices de la Fédération sera donné le 29 mars prochain.

Après le rapport du trésorier, qui a été adopté, on prononce l'ajournement.

LES TOMATES

Producteurs et Embaqueteurs

Il y a actuellement beaucoup de discussions dans la province d'Ontario entre les producteurs de tomates et les embaqueteurs de ces fruits-légumes.

Les planteurs menacent, s'ils n'obtiennent pas de plus hauts prix pour leur production de cesser la culture des tomates.

D'autre part, les embaqueteurs déclarent qu'ils ne consentiront pas aux demandes des producteurs.

Le représentant dans l'Ouest du Prix Courant après une entrevue avec les officiers de la Canadian Cannerns Association en est venu à la conclusion que ces derniers ne semblaient nullement dans l'anxiété au sujet de ce qui pourrait se produire.

Si les embaqueteurs ne peuvent obtenir de tomates de ceux qui menacent de n'en plus cultiver, ils embaquetteront des tomates qu'ils pourront avoir d'autres sources et qu'ils obtiendront.

AYEZ DE LA PERSEVERANCE

Il y a cinquante ans, Lincoln avait accoutumé de dire: "En toute chose entreprise après mûre réflexion, ayez de la persévérance". Ces paroles sont aussi vraies maintenant qu'alors, et elles conviennent à tous les pays.

"Persévérez," disait Lincoln. "Il n'y a pas de raccourci au chemin du savoir "ajoute un docte professeur. On pourrait renchérir sur ces hommes illustres et dire: il n'y a pas de raccourci au chemin qui mène au succès.

L'homme qui persévère et persévère industrieusement est sûr de parvenir.

Parfois, il peut arriver qu'il se trouve en une situation instable, où il ne se sent pas à son aise et il pourra reculer de deux pas pour un qu'il fait en avant; mais, pour lui, cette condition ne sera que temporaire. Car, un tel homme est certain de ne pas demeurer en cet état précaire.

Toujours on aura besoin d'hommes pour vendre des marchandises et en

cours de route, et derrière des comptoirs. Jamais on n'inventera des machines à même de prendre complètement la place de l'homme; car, en somme les circulaires envoyées par la poste, ne disent que des choses incertaines. Et puis, il faudra toujours diriger la grande armée des commis. Conséquemment, la persévérance en affaires, peut se définir une ascension progressive de la base au sommet de l'édifice social, avec le concours de l'intelligence et de l'étude.

Les carrières les plus rapides ne sont pas les plus sûres, et rares sont ceux qui atteignent un niveau enviable, où ils soient parvenus sans l'aide de leurs propres efforts. Se souvenir qu'il faut de la persévérance, voilà la chose capitale, sans oublier, toutefois, d'observer la carrière de tout homme de valeur, et les méthodes qu'il emploie. Chacun de ces hommes fournit une leçon digne d'être apprise. On peut ainsi les prendre pour modèles et les limiter. Toujours on se convaincra que la maxime de Lincoln est la bonne, et que tout succès est dû à la persévérance.

TROP GRANDS BENEFICES

La lettre suivante extraite du "Iron Age" a été écrite par un marchand énergique de la Nouvelle-Angleterre, qui, il y a quelques mois fit paraître un catalogue dont le succès fut considérable. On remarquera qu'elle sonne l'alarme contre le danger des grands bénéfices, spécialement en vue de l'attitude agressive des maisons qui publient des catalogues.

"Je crois fermement que les grands bénéfices sont une chose du passé. Lorsque j'ai publié mon catalogue, je n'ai consulté aucun autre catalogue ou recueil de prix. J'essaie d'acheter aussi bas que possible et, quand je vends, je juge personnellement de ce que doit rapporter un article. Rien dans mon catalogue n'est marqué au prix coûtant. Car j'entends réaliser un profit sur tout ce que je vends.

Mon opinion est que les dépenses sont une des particularités les plus désastreuses des affaires. Mon magasin n'est pas sur la rue principale; mais dans le centre de la ville, un peu à l'écart de la grande rue. Or, je sais que lorsque les affaires sont bonnes dans la rue principale de la ville, elles sont bonnes aussi dans la rue où est mon magasin. Si je fais de bonnes affaires le samedi, les négociants de la grande rue en font autant; et, dans le cas contraire, la réciproque est encore vraie.

Quant aux prix, je prends des exemples. Je suppose que j'achète une