

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co's), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. II

MAI, 1901

No 5

BONS EMPLOYES ET BONNE REPUTATION



Si nous en croyons un confrère des Etats-Unis qui parle d'après l'expérience de marchands, il est plus difficile d'obtenir la réputation d'avoir de bons commis que celle de vendre la meilleure marchandise.

La vérité est qu'il est plus facile d'obtenir des marchandises de qualité supérieure qu'un commis ayant à cœur les intérêts de celui qui l'emploie, comme il aurait à cœur les siens propres, s'il était

à la tête d'une maison de commerce. On trouve toujours avec de l'argent la meilleure qualité de marchandise pour le prix qu'on y veut mettre; il n'en est pas de même quand il s'agit de commis, car celui qui en a de bons les garde; on ne fait pas un bon commis à volonté comme on peut fabriquer à ordre de la marchandise.

Aussi n'est-il pas surprenant que le secrétaire d'une Compagnie possédant un magasin à départements ait pu dire que, pour obtenir la réputation d'avoir les meilleurs commis de la ville, il valait la peine de lutter et de se donner du mal.

Voici d'ailleurs ce qu'il déclare dans une entrevue avec un journaliste commercial :

" Nous avons la conviction qu'un vendeur médiocre traitant la clientèle poliment vendra plus de marchandises l'année durant que le meilleur vendeur manquant de politesse. Nous nous sommes constamment attachés à procurer à nos clients le meilleur personnel d'employés qu'il nous a été possible d'engager et nous prisons bien plus que toute autre chose la réputation que nous avons acquise de ce fait. Nous renvoyons les vendeurs pour raison d'impolitesse, mais non pour avoir manqué des ventes et nos employés savent qu'ils ont chez nous une situation permanente, pourvu qu'ils soient actifs et courtois durant les heures de travail. Depuis que nous nous sommes fixés dans cette localité, nous avons eu pour principe de ne faire exhiber les marchandises que par des employés agréables et bien habillés et vous pouvez voir les résultats que nous en avons obtenus par l'augmentation prodigieuse de nos ventes."

Voici, toujours selon le secrétaire, comment la Compagnie obtenait les employés auxquels elle doit sa réputation :

" Quand, au moment des fêtes ou à l'époque des fortes

ventes nous sommes obligés d'augmenter provisoirement notre personnel, nous prenons grand soin de choisir les meilleurs d'entre ceux qui sollicitent de l'emploi. Nous leur enseignons nos méthodes et les instruisons de ce qu'ils auront à faire. Dès qu'ils sont à la besogne, ils sont surveillés de très près et ceux qui sont particulièrement diligents et polis, tout en montrant des aptitudes sérieuses à présenter les marchandises, sont définitivement retenus, que nous en ayons besoin ou non à ce moment. Nous avons en ce moment plusieurs jeunes filles à qui nous n'avons aucun emploi spécial à donner et que nous avons choisies parmi le personnel supplémentaire des jours de fête, mais nous en aurons bientôt besoin et elles seront ici quand le moment propice sera venu ! C'est le seul moyen par lequel nous pouvons obtenir et conserver les meilleurs employés et maintenir la réputation pour laquelle nous avons travaillé si fort. Nous payons à nos employés, dès le début, de meilleurs salaires que les autres magasins et nous les formons de manière à ce qu'ils les gagnent réellement."

Le malheur pour bon nombre de marchands est qu'ils ne font pas suffisamment attention à la façon dont leurs employés se comportent avec la clientèle; les employés qui se comportent bien, travaillent consciencieusement sans qu'il soit besoin de les surveiller de près, ne manquent évidemment pas; mais ceux qui ne travaillent bien que quand ils sentent l'œil du patron derrière eux sont moins rares encore peut-être.

Ce qui, dans l'exemple qui précède, a fait le succès et la réputation de la compagnie, c'est la surveillance. Elle a permis de faire un choix parmi les bons et les meilleurs des commis; c'est une leçon bonne à retenir.

On voit d'ailleurs qu'il y a là une affaire bien menée; non-seulement on choisit les meilleurs des commis, mais on les instruit encore, on les entraîne, on les forme, on les discipline selon les règles de la maison. En un mot, cette compagnie a de la méthode, c'est-à-dire un élément de succès qui n'est pas aussi général qu'on peut le croire à première vue.

Ayez de bons employés, traitez-les bien, payez-les bien, surveillez les et vous obtiendrez d'eux toute la somme de travail profitable qu'ils peuvent vous donner et vous vous ferez aussi une réputation enviable.

Blouses

La W. R. Brock Co Ltd a une superbe ligne de nouveautés en blouses. Quelques lignes de choix viennent d'être mises en stock et il en arrive d'autres. Prix : de \$4.50 à \$35.00.