

AYEZ DE BONNES ENSEIGNES

Dans les petites villes et les villages, les marchands ont une tendance à négliger leurs enseignes. Souvent un joli magasin est déparé par une mauvaise enseigne ou peut-être par une enseigne contenant des fautes d'orthographe. A quoi bon un joli magasin qui ne porte pas d'enseigne ou qui porte une chose criarde, de mauvais goût; certaines de ces enseignes semblent avoir été peintes avec un bâton trempé dans du goudron. Procurez-vous une peinture qui ne donne pas l'idée de sauvagerie, mais qui donne une idée de goût. Nous avons à plusieurs reprises parlé du bon goût de la race franco canadienne de la province de Québec. Essayez de vous maintenir à la hauteur de ces traditions. L'histoire d'un peuple de goût devrait être un stimulant et une aide même pour le marchand dont les affaires sont peu importantes. Faites repeindre votre véranda, autrement comment pourriez-vous recommander de la peinture à votre client? Dans les grandes villes et dans beaucoup de petites villes où il y a de l'électricité, on emploie beaucoup de belles enseignes illuminées; c'est merveilleux de voir la variété étonnante des enseignes électriques, créations uniques d'une originalité attrayante. Le marchand de la campagne ferait bien de surveiller ce que font les marchands prospères dans d'autres endroits et se tenir au courant des mesures à prendre pour améliorer l'apparence de son magasin. Ne soyez satisfait que de ce qu'il y a de meilleur en tout; les efforts pour atteindre à la perfection et à l'harmonie ont un effet bienfaisant sur le caractère. Le commis-voyageur devrait en dire davantage au marchand au sujet des divers genres. Un voyageur a le caractère si enjoué qu'il raconte parfois, pas toujours, n'importe quoi au marchand, simplement pour obtenir la commande convoitée. Croyez-vous, si votre magasin n'est pas absolument moderne, propre, bien peint et bien dirigé, non seulement le voyageur rira de vous, mais vous perdrez du terrain dans la course au succès.

LA SAISON DES POELES ET DU CHAUFFAGE

En discutant en ce moment la manière de développer le commerce des poêles, on a l'air d'un homme qui parlerait de la moisson en hiver. Jusqu'ici nous n'avons pas eu de chaleur accablante, bien au contraire. Néanmoins, c'est l'époque de l'année où le marchand de ferronnerie et ceux qui s'occupent de la vente des poêles et des fournaies commencent leur dur travail pour l'hiver prochain. La plupart des grands fabricants font le plus de publicité en faveur de leurs poêles et de leurs fournaies pendant les mois d'été jusqu'à la fin de juillet. Beaucoup de

grands fabricants ont aussi des brochures sur le chauffage, et ces brochures sont souvent négligées par les marchands qui tiennent les produits des maisons mêmes qui publient les meilleures brochures. Il est probable que l'entrepreneur d'installations d'appareils de chauffage est à blâmer pour cela. Nous remarquons qu'une firme comme la Record Foundry Co., de Montréal et Moncton, s'est fait une règle de dire dans ses annonces et ses brochures: "Garanti par nous, quand l'installation est faite suivant les instructions contenues dans notre brochure sur le chauffage." C'est une conclusion raisonnable. Les manufacturiers se donnent beaucoup de peine pour établir des instructions qui sont souvent ignorées. Le marchand ambitieux prend généralement soin que le fermier ou le villageois faisant installer une nouvelle fournaie dépense aussi peu que possible en combustible. Aujourd'hui la plupart des fournaies et des poêles conviennent au bois et au charbon et quand l'installation est terminée, il est bon que le marchand de ferronnerie, le plombier ou le ferblantier donnent des instructions écrites sur la manière de traiter la fournaie ou le poêle. Prévenez l'entrepreneur que même après que son travail est terminé, il doit veiller à ce que ce travail donne satisfaction, l'hiver suivant. Dites à celui qui se sert de la fournaie ou du poêle qu'il faut vider les cendres régulièrement, tenir les tuyaux propres, ne pas laisser les carneaux s'engorger, ce qui empêcherait une bonne radiation et une bonne combustion. On obtient le mieux une combustion parfaite avec le foyer le plus simple, la cheminée la plus propre et une attention régulière. Il ne faut pas secouer une fournaie à chaque instant; deux fois par jour, matin et soir, c'est suffisant. Le soir couvrez le foyer de cendres et fermez la clef. Nettoyez tout le matin et mettez du charbon abondamment et avec soin. S'il fait du vent et si votre maison est située à un endroit où un vent spécial produit un fort tirage, surveillez cela. Observez tous les petits détails et faites preuve de sens commun. Cela vous économisera de l'argent.

POUR LES COMMIS EPICIERS

Pensez à quelque chose de nouveau en fait de publicité ou d'étalage des marchandises, et vous aurez plus de valeur pour votre patron.

Apportez souvent du changement dans la disposition de votre stock. Ne faites pas un remue-ménage général, mais placez de temps en temps quelque article nouveau dans la meilleure position, en avant des autres marchandises.

Dites toujours la vérité si vous voulez n'avoir aucun ennui et vous gagner les bonnes grâces des clients, car rien ne gagne plus vite la confiance des clients que la vérité.

Si vous avez un stock trop fort de fruits secs, c'est le moment d'écouler cette marchandise avant les grandes chaleurs. Pourquoi ne pas donner l'idée à votre patron de placer ces articles sur un comptoir spécial et les offrir en vente à un prix un peu réduit.

Ne faites pas crédit aux personnes en qui votre patron n'a pas confiance, quand même ce sont de vos amis, en leur disant de vous payer sûrement, moyennant quoi, vous ne leur porterez rien en compte. De telles ventes s'oublient généralement, et c'est le magasin qui y perd.

S'il y a de vos clients qui vous attendent pour être servis par vous, assurez-vous que ce n'est pas pour que vous leur donniez une mesure ou un poids trop fort. Si c'est pour cela, plus vite vous les détromperez mieux cela vaudra pour la firme pour laquelle vous travaillez et pour votre propre réputation. Aucun commis ne peut permettre que l'on dise que certains de ses clients obtiennent une mesure ou un poids trop fort; mais si le fait qu'il se livre à cette manoeuvre vient à être connu, il devra probablement quitter sa place.

Les bons produits

Les bons produits sont les seuls qui devraient pénétrer chez les marchands de détail; ce sont, en réalité, les seuls profitables pour le marchand, car ils se vendent au lieu de rester sur les tablettes ou le comptoir.

Parmi les bons produits, les marchands peuvent classer sans crainte ceux de la "Uncle Sam Dressing Co.", de Lanoraie, P.Q. Cette compagnie s'est fait une spécialité de la préparation des vernis et cirages pour la chaussure, des graisses pour harnais et chaussures, ainsi que de la mine à poêle. Son vernis "Uncle Sam" son vernis chocolat à chaussure "Coon" ainsi que son cirage de même marque, peuvent rivaliser, non sans avantage, avec tous les produits similaires. La graisse "Protectorine" pour harnais et chaussures, imperméabilise le cuir et le nourrit tout en le rendant souple.

Cette même compagnie manufacture encore la Mine à Poêle "Favorite" qui a ce double avantage de ne pas tacher les mains et de donner aux poêles un brillant durable.

Le nombre des marchands qui tiennent ces produits augmente sans cesse; tous devraient les tenir, car ils donnent une absolue satisfaction à la clientèle et le premier souci du marchand doit être de satisfaire son client.

LE PAYS DU LAC DES BAIES

Une belle brochure artistiquement illustrée, publiée par la Compagnie du Grand Trunk, décrit les beautés du district du Lac des Baies, dans les Highlands d'Ontario. La description concise est l'histoire d'une charmante place de villégiature. Une particularité de ce district est le nouvel hôtel—le Wawa—à Norway Point. On peut obtenir cette brochure gratuitement en s'adressant à M. J. Quinlan, agent de district des voyageurs, gare Bonaventure, Montréal, P.Q.