

UNE JOLIE FÊTE

Samedi dernier, un banquet a été offert au lieutenant-colonel C.-M. Strange au National Club, dans la Bâtisse McGill, à Montréal.

M. C.-M. Strange fut pendant 23 ans à l'emploi de la maison Lewis Bros., d'abord comme voyageur, puis comme gérant des ventes. A l'issue du banquet offert en son honneur, M. C.-M. Strange fit l'historique de la maison Lewis, qui de ses débuts très modestes, s'est classée, à force de travail et de satisfaction donnée à la clientèle canadienne, comme la plus importante maison de ferronnerie en gros du Dominion. Le brillant causeur fut vivement applaudi.

Parmi les personnes présentes à cette fête, citons:—

Président, M. J. Thurston Smith, secrétaire-trésorier.

Invités:—

MM. J.-A. Beaudry, secrétaire-trésorier de l'Association des Marchands-Détaillants; A. H. Illsley, de Hardware & Metal; W. A. Rankin, Ottawa; J. R. Anderson, E. C. Côté, E. H. Gratton.

Voyageurs:— MM. A. Gamache, D. Deschamps, L. Bourgeois, J. A. E. Bureau, A. Desjardins, C. Gobeil, A. D. Leblanc, G. A. Walker.

Personnel:—MM. H. V. Armstrong, assistant-gérant; G. R. Burton, surintendant; A. Weir, J. Salmond, F. Savage, D. P. Fraser, C. Neal, E. A. Bouchard, E. Booth, A. L'Espérance, A. Gravel, J. R. Loberge, G. Dansereau, R. Dawson, E. Charlebois, O. Marchand, L. Charron, A. Barnett, C. Lefebvre, A. Demers, A. J. Bédard, J. Pilon, V. Gagné, M. Forest, C. A. Tanguay, C. Dufresne, R. C. Pennington, R. Dyer, J. Hill, H. Bouchard, J. A. Page, J. Bérubé, R. Bell, A. Faulkner, J. Squires, R. Binnette, O. Lefebvre, J. Moat, H. Gariépy, A. Rollins, A. Boisvert, G. Percy, E. Marsan, L. Lauzon, F. Cantillon, A. H. Duck, A. Paradis, R. Leduc, R. Laganière, A. Desparois, A. Payette, T. L'Espérance, L. Dumont, J. B. Gravel, J. Kennedy, D. Charron, C. Jones, E. Peloquin, A. Drainville, L. Poirier, D. Verdon, P. Savignac, D. Roussin, S. Ashworth, E. Guernon, J. H. Blouin, M. Bourrett, T. Litchfield, A. Forbes, R. Duck, J. Loranger, G. Warfield, E. Vallkamp.

La plus grande cordialité ne cessa de régner, au cours de ce banquet. Comme on pourra s'en rendre compte par les noms ci-dessus, la plus grande partie du personnel de la maison Lewis est composée de Canadiens-Français, et la bonne entente qui règne entre eux tous s'est manifestée une fois de plus pendant cette charmante réunion.

LA LUTTE CONTRE LE VOL ET LE RECEL

Depuis quelques années, les vols de marchandises se font constamment plus nombreux et les pertes de ce fait s'élèvent annuellement à des milliers de dollars.

Afin de remédier à cet état de choses, la United Merchants and Transport Co. vient de jeter les bases d'une nouvelle association destinée à protéger le commerce contre le vol.

Un bureau central composé de constables spéciaux s'occupera de découvrir les coupables et de chercher les preuves contre eux.

L'association comprendra un comité composé de 5 membres avec un président, qui s'occuperont de régler les questions générales.

Les comités décideront de travaux plus urgents pour l'année et des finances.

Les buts de l'association sont de voir à la révision des lois condamnant les réceleurs de marchandises volées; de s'assurer les services d'un représentant de la couronne; de changer les lois relatives à la poursuite des voleurs devant les tribunaux; d'engager des détectives à commission pour découvrir les voleurs; de distribuer des récompenses et d'annoncer ces récompenses dans les journaux immédiatement après le vol; de publier des affiches, faisant connaître les pénalités contre les réceleurs; de placer les condamnés pour vol sur des terres ou les employer à d'autres industries afin qu'ils puissent devenir producteurs.

A L'ASSOCIATION CANADIENNE DES MANUFACTURIERS

Le bureau exécutif de la Canadian Manufacturers' Association, section de Montréal, a tenu une assemblée cette semaine au Board of Trade, en vue de discuter la question de l'économie de la lumière diurne.

Cette mesure avait été approuvée par l'Association, et la section de Montréal l'a appuyée et a recommandé qu'elle soit mise en vigueur dès l'été prochain, de concert avec les États-Unis, de sorte que cette mesure s'applique à toute l'Amérique du Nord.

Aucune suggestion cependant n'a été faite quant au recul des horloges d'une heure, on y reviendra plus tard.

On discuta ensuite les préparatifs préliminaires de la convention annuelle de l'Association qui aura lieu dans la semaine du 11 juin prochain. On s'attend que les délégués des différentes sections du Canada seront au nombre de 200 à 300, vue l'importance extraordinaire de cette convention où l'on discutera les problèmes actuels et ceux d'après-guerre.

Une résolution de condoléances fut ensuite adoptée à l'adresse de la famille de feu M. J. S. Dougall, ancien président de cette association.

QUELQUES PRINCIPES

Pour vendre.

Avant d'aborder un acheteur, commencez par vous mettre à sa place. Figurez-vous ce qu'il pense, ce dont il a besoin et, d'avance, discutez avec lui votre marchandise.

Une fois en contact avec lui, ne dites rien qui puisse le détourner de la voie de l'achat. Et lorsque, dans votre esprit, vous avez réussi à lui vendre, c'est véritablement le moment d'enlever l'affaire.

• • •

Ne jetez jamais le manche après la cognée lorsque votre client en perspective se montre récalcitrant. Ce qu'il y a de plus important à dégager, c'est le point de vue auquel se place l'acheteur et le côté faible que vos arguments toucheront le plus.

Vous devez vous attendre à rencontrer du scepticisme, du préjugé, de l'indifférence au sujet de ce que vous offrez; sans cela le premier venu pourrait vous concurrencer avec succès.

• • •

Les affaires des autres.

Celui qui s'occupe uniquement des ses affaires a beaucoup plus de chance de réussir que celui qui passe son temps à faire échouer les autres.