

tions des différentes provinces devant être discutées ultérieurement, toutes tendant à une meilleure entente entre le producteur, le manufacturier, le marchand de gros et le consommateur, c'est-à-dire le marchand-détaillant et le consommateur. Ces résolutions touchent de très près au grand problème du coût de la vie que nous affrontons actuellement.



M. Horace Chevrier, président de l'A.M.D.

Aux séances de l'après-midi et du soir, les délégués faisant partie des différents comités présentèrent plusieurs rapports spéciaux que l'on discuta. Au nombre de ces rapports, celui de M. J.-A. Beaudry, le secrétaire-trésorier de l'Association fut trouvé satisfaisant.

La séance de mercredi soir regardait l'administration.

On discuta les conditions regardant le rapport entre les diverses provinces et les moyens plus faciles de communication de l'Ouest à l'Est.

Le reste de la séance regarda l'administration intime et l'on siégea à huis clos.

A la séance de mercredi matin on passa plusieurs résolutions demandant aux patrons d'employer de préférence des soldats réformés au lieu des civils.

La convention appuya aussi le statut légiférant que les employés de chemins de fer devront être payés deux fois par mois.

Au sujet de banqueroutes on passa une résolution demandant entre autres clauses la nécessité d'une coopérative avec l'Association canadienne du barreau et le "Canadian Credit Men's Association."

On référé au comité de la quincaillerie la motion exigeant l'étiquette sur les peintures et teintures manufacturées.

On a aussi longtemps étudié les différentes résolutions passées touchant les nouvelles méthodes à employer pour remédier au coût de la vie, à la difficulté du transport, etc.

Jeudi matin, au moment où nous allons sous presse, se tient une importante réunion conjointe entre manufacturiers, marchands de gros et détaillants. Dans l'après-midi, les délégués seront les invités de la Commission du port et le soir un grand banquet sera offert en leur honneur au Montreal Club. La convention prendra fin vendredi, 17 courant. Nous reviendrons dans notre prochain numéro sur les travaux de cette convention des Marchands-Détaillants du Canada.

UNE IDEE D'ANNONCE POUR LE DETAIL

L'annonce d'une maison américaine de quincaillerie se lisait comme suit: Si un homme qui se ruine voulait être franc avec vous, il vous dirait que son insuccès dans la vie a été causé par ses habitudes de folles dépenses plus que par toute autre chose. C'est là une bonne leçon pour vous. Nous recommandons à votre sérieuse attention les économies que notre magasin peut vous faire faire, et quand vous aurez besoin de quelque chose en fait de boutons de porte, de moustiquaires ou de n'importe quoi dans la ligne de quincaillerie, venez nous voir et vous serez satisfait.

UNE BONNE SUGGESTION

Voici comment un marchand détaillant de quincaillerie progressif s'efforce d'obtenir la clientèle des gens qui aiment à bibeloter autour de la maison, ou qui aimeraient à le faire s'ils avaient les outils nécessaires. Il leur adresse une lettre ainsi conçue: "Pourquoi n'avez-vous pas un établi pour travaux de maisons? Avec un petit atelier bien aménagé par vous, vous pouvez faire beaucoup de choses que vous aimeriez avoir dans votre maison. Et vous pourriez faire des tas de choses pour lesquelles, autrement vous auriez à payer. C'est une question d'économie autant que de commodité et de plaisir. Nous pouvons équiper votre établi de tout ce qu'il faut pour le rendre complet: étau, rabot, couteaux à mains, découpeurs à bois, vilebrequin et mèches, équerres, marteaux, et toutes choses pour le travail du bois. Nous avons également tout ce qu'il faut pour le travail du métal: établi, supports, foreuses à mains, ciseaux à froid, limes, poinçons, pinces à couper, etc. Venez nous voir et nous vous montrerons notre stock."

Il y a là une bonne suggestion que nombre de marchands-détaillants de quincaillerie pourraient utiliser avec succès.

LA BOITE A SUGGESTIONS

Rien ne peut créer plus d'intérêt dans votre magasin qu'une boîte à suggestions. Mettez-la sous clef, ouvrez-la une fois par semaine et donnez un prix en argent, à qui vous fait la meilleure suggestion. Vous obtiendrez ainsi de bonnes informations sur les critiques des clients, les marchandises qui sont en demande mais non en stock, le mauvais emplacement des marchandises, les plaintes, les marques défectueuses, les annonces des journaux et des vitrines, les prix, l'insuffisance d'aide, les heures de livraison, etc.

LA CHALEUR OFFRE UNE OPPORTUNITE

La température chaude incline les gens à venir se renseigner sur le degré qu'il fait. C'est donc une bonne idée que de coupler un thermomètre avec un bulletin annonçant certaines marchandises du magasin, à la porte de votre établissement.

Dans le haut de la planche portant le thermomètre et le bulletin, il faudrait peindre les mots: "La température d'aujourd'hui"; le reste de l'espace pourrait être employé à écrire les prix du magasin, les nouvelles, etc. Si la planche est noire, on peut écrire cela à la craie, sinon des feuilles écrites à la machine à écrire peuvent y être collées.