

maux et qu'il serait équitable que les bouchers de la partie Ouest qui représentent 60 pour cent de ces commerçants à Montréal aient un jour de marché dans leur voisinage. De plus, par ce moyen on éviterait l'inconvénient de transporter les bestiaux du marché de l'Ouest à celui de l'Est.

* Une discussion à laquelle prennent part MM. Richard, Villeneuve et Blanchard s'en suit et il est décidé d'étudier cette question qui, en somme, paraît être envisagée favorablement par les membres présents.

Après avoir donné lecture d'une lettre du Dr. MacCarrey relativement à l'abatage des veaux et dans laquelle ce dernier dit qu'il fera son possible pour faire passer un règlement défendant la vente de veaux pesant moins de 50 livres, M. Leduc présente le Dr. Gadbois, échevin et membre du Comité d'Hygiène, à l'assemblée. Le Dr. Gadbois félicite vivement le corps des bouchers de l'intérêt qu'ils prennent dans les questions d'hygiène et promet d'assister à leurs séances qui seront pour lui une source de renseignements précieux. Il fait ressortir combien la question de l'abatage des veaux est importante pour la santé publique et qu'il importe de donner aux consommateurs une nourriture absolument saine. Il demande à l'Association des Bouchers d'étudier les règlements de la ville de

Montréal ayant trait à l'abatage et de suggérer les modifications qui leur paraissent nécessaires. Si le nombre des inspecteurs est insuffisant, il fera son possible pour qu'il soit augmenté.

Après l'audition de quelques comptes, l'assemblée s'ajourne.

LES BONNES MANIÈRES DANS LE MAGASIN

Vos marchandises peuvent être du meilleur choix, vos prix peuvent plaire, votre publicité est tout ce qu'elle devrait être, votre magasin et votre stock sont propres et ont un aspect engageant, votre service est prompt et efficace; mais, en dépit de tous ces facteurs qui contribuent au succès, vous ne réussirez pas, si les commis de votre magasin sont désagréables et n'ont pas des manières engageantes.

Plus d'une vente a été manquée par un simple manque de politesse de la part d'un vendeur, plus d'un client a été perdu pour le magasin par l'entêtement d'un propriétaire ou les mauvaises manières d'un commis.

Les qualités du vendeur ne consistent pas seulement à avoir la parole facile, à connaître les marchandises et à avoir en elles une confiance inébranlable. Le vendeur doit aussi avoir de bonnes manières et accueillir la clientèle dans les formes convenables.

Cela demande une étude de la nature humaine; et celui qui se livre à cette étude sait que le client en général est flatté d'une déférence polie, mais non servile, de la part des personnes avec lesquelles les besoins des affaires le mettent en contact.

Un homme n'a pas besoin d'avoir des manières efféminées pour vendre des marchandises; le meilleur vendeur est l'homme aux manières viriles. Mais il faut bien comprendre que les bonnes manières aident à obtenir toute sorte de clientèle et sont absolument essentielles pour retenir la meilleure clientèle.

Agents demandés

Nous désirons recueillir les Peaux de Veau, Cuirs, Peaux de Mouton, le Suif les Os, etc., dans votre localité.

Ne pourriez-vous vous arranger de manière à acheter pour nous ces marchandises, au printemps prochain? Nous vous fournirons l'argent pour les achats, nous vous fournirons aussi des étiquettes, des feuilles d'avis, des instructions pour le dépouillement des animaux, des affiches sur toile pour nous permettre de faire de la publicité, etc., etc.

Nous payons comptant les prix les plus élevés, nous tenons nos clients par faitement renseignés sur les conditions du marché et nous payons le fret.

A quiconque nous écrira en mentionnant ce journal, nous enverrons des renseignements complets. Adresse:

CARROLL S. PAGE, Hyde Park, V.

Paris 1900

GRANDS PRIX

St. Louis 1904!

Liège 1905!

Whisky de

DEWAR

"Le Whisky popularisé par la Qualité."

Nous sommes les seuls Agents pour le

SEL WINDSOR

Et pour la

DOMINION SALT AGENCY

Nous donnons à tous les ordres une attention prompte et soignée...

VERRET, STEWART & CO.

-

MONTREAL.