LES ASSORTIMENTS D'AUTOMNE

En janvier dernier, les manufacturiers décidèrent que des étoffes pesantes seraient demandées, et la pesanteur des worsteds fut augmentée; les tissus eurent un regain de vogue en conséquence.

Les serges avantagent les costumes tailleurs, font un excellent service pour leur prix et sont toujours dans les manches bleues, manches qui tiennent la première place dans le mouvement des couleurs, les serges unies et de fantaisie sont très bien représentées.

Les mélanges écossais sont spécialement offerts; ils sont relativement nouveaux. Le fait que les manufacturiers d'Écosse sont en meilleure situation, en ce qui concerne les commandes pour l'automne, que les manufacturiers d'étoffes à robes d'autres pays, est la meilleure preuve que les mélanges écossais sont en faveur dans le commerce. Les étoffes du type écossais fournissent une variété dont les confectionneurs et les détaillants avaient besoin, car en diverses pesanteurs, ils conviennent à la confection des costumes à jaquette et d'autres vêtements.

Les manufactures spécialement organisées pour la production de ces tissus demandent la livraison en septembre de numéros universellement populaires.

On peut dire incidemment que les marchands en gros parisiens comprennent dans leurs ordres les mélanges écossais blancs et noirs, et gris et blancs, avec ou sans fils noués dans les couleurs brillantes.

Avec les effets grossiers indiqués comme ayant de la vogue en fait de nouveauté, les manufacturiers habiles à produire des lainages ont fait revivre la vogue des velours de laine et des nouveautés en laine faites de fils de vicuna souples, classés dans le commerce sous le nom de peau de souris.

Ces tissus ont attiré de bonne heure l'attention des confectionneurs qui se spécialisent dans les fins tailleurs faits pour les départements des meilleures confections vendues en détail; leur popularité a augmenté constamment pendant les six premiers mois de l'année courante.

Les lainages faits de fils de vicuna souple ont aussi été adoptés avec confiance par les maisons qui vendent aux tailleurs pour femmes et aux détaillants dont la clientèle recherche les modes avancées.

LES DEVOIRS D'UN BON COMMIS

Il y a aujourd'hui bon nombre de manufacturiers qui, après avoir étudié les conditions de la distribution de la marchandise au Canada, en sont arrivés à la conclusion qu'il était de leur intérêt personnel d'obtenir le bon vouloir du marchand en détail, et dans ce but, ils ont fixé le prix de leur marchandise de manière à assurer à celui-ci un profit raisonnable, pour les services qu'il rend.

Le bon commis qui travaille honnêtement, au mieux des intérêts de son patron, doit s'intéresser aux marchandises de ces manufacturiers qui ont été assez prévoyants pour adopter cette manière de voir et pour accorder aux détaillants des termes aussi favorables, car le premier devoir du commis est d'agir dans l'intérêt de son patron.

Le commis de magasin reçoit un salaire; en retour, il doit faire tous ses efforts pour activer la vente de la marchandise qui rapporte le plus de profits. C'est en maintenant cette ligne de conduite qu'il peut commander un salaire réellement proportionné aux services qu'il rend.

Tout en observant cette règle, le commis doit éviter de se servir de certains arguments qui seraient de nature à blesser les clients. Il est probable que rien n'ennuie plus un client qui demande un certain article que de voir qu'on lui offre autre chose sous une autre marque ou un autre nom, et d'entendre le com-

mis lui dire que l'article offert est tout aussi bon. Cela peut être exact, mais l'acheteur en général sait ce qu'il veut, et pense tout au moins qu'il connaît ce qu'il y a de meilleur. Il n'aime pas surtout qu'on lui dise que l'article qu'il demande n'est pas le meilleur sur le marché, cela équivaut à lui dire qu'il ne sait pas de quoi il parle. Il vaut toujours mieux dire au client que vous pouvez lui recommander tel article à la place de celui qu'il demande. Si vous pouvez amener le client à acheter l'article que vous lui offrez, et si votre patron en retire plus de profits, votre action est parfaitement légitime.

Il est souvent très facile pour le commis d'activer la demande d'un article particulier, en distribuant avec discrétion certaines brochures que les manufacturiers envoient toujours avec plaisir aux marchands, et dans bien des cas, il a été possible, au moyen de ce procédé, d'intéresser un client et de faire une vente que l'on n'aurait pu faire autrement.

Le commis qui désire réussir et devenir patron lui-même doit s'intéresser aux affaires de celui qui l'emploie, car un mauvais commis ne deviendra jamais bon patron.

LE CREDO DU VENDEUR

Je crois aux marchandises que je vends, en la maison pour laquelle je travaille et en mon aptitude à obtenir des résultats. Je crois que des marchandises honnêtes peuvent être vendues à des hommes honnêtes par des méthodes honnêtes. Je crois au travail, non à l'attente, au rire, non aux pleurs; j'ai confiance en l'activité, je crois au plaisir que procure la vente des marchandises. Je crois qu'un homme obtient ce qu'il recherche, qu'une commande prise aujourd'hui en vaut deux prises demain et qu'aucun homme n'est hors des affaires tant qu'il n'a pas perdu confiance en soi-même. Je crois au travail que je fais aujourd'hui et à celui que j'espère faire demain, je crois en la récompense que l'avenir me réserve sûrement. Je crois en la politesse, la bienveillance, la générosité, la bonne humeur, l'amitié et la concurrence loyale. Je crois qu'une commande est réservée à tout homme prêt à en prendre une, et je crois y être prêt, en ce moment même.

Une des compagnies manufacturières de sous-vêtements les plus jeunes et les plus progressives au Canada aujourd'hui, est la compagnie Princess Underwear, Limited, de Hamilton, Ontario.

Cette compagnie fut formée en avril 1910, par quelques-uns des hommes d'affaires les plus entrepreneurs de Hamilton, qui achetèrent l'établissement de The G. B. Perry Knitting Co., situé 80 Park St. North; par cet achat, ils acquirent la manufacture entière, les bâties, etc. Presque immédiatement des plans furent dressés pour améliorer l'établissement d'origine, qui fut surélevé de deux étages; de grandes améliorations furent apportées à l'intérieur, et beaucoup de nouvelles machines modernes y furent installées. Cette belle manufacture a maintenant quatre étages et un sous-sol; elle est moderne, complète et parfaitement outillée sous tous les rapports; les machines sont neuves et la force électrique. Environ 75 ouvriers expérimentés y sont employés.

La compagnie Princess Underwear, Limited, se spécialise dans la fabrication des sous-vêtements tricotés à côtes pour dames et enfants, et la marque "Princess" est déjà connue d'un océan à l'autre. Dans peu de temps, cette compagnie sera forcée d'agrandir son établissement, car l'ajustage excellent et la supériorité du style et du fini des sous-vêtements "Princess" ont déjà été reconnus par le public acheteurs. M. Duncan Bell, 301 rue St-Jacques, Montréal, est le seul agent distributeur des marchandises "Princess"; des bureaux-succursales existent à Toronto, Winnipeg et Vancouver.

Les officiers de la compagnie sont: MM. S. D. Biggar, C.R., président; W. L. Ross, secrétaire; Geo. Armstrong, gérant-général.