

Qu'en pensez-vous?

La plus simple observation convaincra n'importe qui que les annonces au sujet d'articles de nouveautés on un meilleur sort; non-seulement on les lit et on les étudie avec soin, mais encore on en parle, on les commente et elles manquent rarement de faire une bonne impression.

Le marchand de nouveautés s'adresse aux femmes. Les femmes n'achètent pas les articles de nouveautés de la même manière qu'elles achètent de l'épicerie ou toute autre marchandise. Elles apportent le plus grand soin et la plus grande considération dans leurs achats d'articles de nouveautés, et les annonces journalières des différents magasins forment leur manuel.

Ce que les articles sont pour l'homme en général, les remarques sur la mode le sont pour ses soeurs, ses cousines et ses tantes.

La lecture par une femme des annonces concernant les nouveautés ne ressemble pas à un coup d'oeil furtif. Longtemps après qu'elle les a lues, elle peut dire quel est le magasin qui offre les choses les plus intéressantes à son propre point de vue, et quel est celui qu'elle considère comme offrant le plus de satisfaction pour les achats.

Les annonces sont lues par d'autres.

L'homme ou la femme intéressés à l'achat d'un article ou qui ont l'intention d'en acheter un, s'intéressent aussi — du moins, pour le moment — à toute annonce concernant cet article et, à moins qu'ils ne soient trop occupés par d'autres choses, ils liront cette annonce pour trouver tous les renseignements possibles à ce sujet.

Comme ce sont les parties intéressées — les clients en perspective — que les annonceurs cherchent à atteindre, il semble qu'au lieu d'être une perte de temps, de talent et d'argent, l'annonce dans les journaux, faite convenablement, et mise en bonne place, remplit d'une manière très-satisfaisante le but qui lui est assigné.

Le magasin doit avoir un aspect engageant.

Le magasin peut être très bien équipé ou posséder un arrangement et des commodités modernes; cela ne vaudra qu'autant qu'une bonne tenue accompagne ces avantages et est l'objet de soins constants.

L'élégance d'une belle architecture et des accessoires modernes ne compenseront pas un travail négligent et des méthodes qui dénotent le manque de soin; au contraire, la beauté des premiers ne servira qu'à faire ressortir la médiocrité des seconds.

D'un autre côté, un magasin qui n'est

pas aussi bien équipé au point de vue du style et de l'arrangement pourra être rendu très-attractif et agréable à l'oeil par un peu plus d'attention apportée à la manière de tenir et de disposer le stock, et de faire des étalages à effet.

Changez souvent le dispositif.

L'arrangement des marchandises doit être changé souvent non-seulement pour conserver la fraîcheur, la propreté et une apparence bien ordonnée des marchandises, mais aussi pour varier d'une manière agréable l'aspect de tout le magasin.

En renouvelant l'arrangement du stock, essayez de le faire aussi différent que possible de ce qu'il était en dernier lieu. Cela peut exiger de la réflexion et beaucoup d'imagination; mais vous êtes sûr d'attirer l'attention, ce qui doit être le but à atteindre.

Il ne suffit pas d'enlever un lot de marchandises et de le remplacer par un autre disposé de la même manière ou d'une manière similaire. Cela n'est que du travail mécanique tout-à-fait au-dessous de la dignité de celui qui aspire à devenir un décorateur. Celui-ci devrait rechercher le côté artistique et abandonner le travail mécanique à d'autres d'une ambition moins élevée.

Les étalages ont pour but d'améliorer la vente des marchandises. Plus un étalage est original et varié, plus il attire l'attention. S'il suffisait de produire toujours le même ancien arrangement, on pourrait faire un dispositif sur carton pour imiter différents genres d'articles. On pourrait alors le nettoyer et l'épousseter chaque semaine; on éviterait ainsi beaucoup d'efforts d'imagination et beaucoup de travail.

Bon à quelque chose, peut-être.

Quel fléau que l'homme qui sait tout. C'est un des ennuis les plus insupportables que l'on puisse rencontrer; on le trouve quelquefois derrière le comptoir d'un magasin de nouveautés, ergotant avec les clients et les contredisant à chaque instant.

Il est vrai aussi que certains clients ont la même tournure d'esprit et étalent leur ignorance en insistant sur le fait que les choses ne sont pas telles qu'elles sont.

Si le commis qui sait tout instruit ces personnes-là, il peut accomplir très-bien son devoir; mais il ne peut pas être considéré comme un vendeur de talent.

ASSOCIATION DES BOUCHERS

L'assemblée régulière bi-mensuelle de cette société a eu lieu le 12 courant sous la présidence de M. Jean Lamoureux.

Le début et même une bonne partie de la séance a été consacré à régler des

contestations résultant des courses au trot ayant eu lieu au pique-nique; une fois ces questions réglées tant bien que mal, il a été procédé au règlement des affaires de routine.

Parmi les affaires nouvelles on entend diverse plaintes relatives à l'abatage des animaux aux Abattoirs de l'Est, et la disposition des suifs. Il a été décidé de discuter à la prochaine séance s'il y avait opportunité d'accéder à la demande de la Fédération d'une somme de \$50.00 pour subvenir aux dépenses encourues dans la lutte contre les timbres de Commerce.

L'assemblée s'ajourne.

LA COMMISSION DU TARIF

Les membres de la Commission du tarif canadien ont commencé leurs travaux à Winnipeg.

À la date du 26 août, le ministère du commerce à Ottawa a adressé une lettre-circulaire invitant les personnes intéressées à se présenter devant la Commission pour y indiquer leurs vues ou à donner leurs opinions par écrit. Voici la liste des questions posées dans la lettre-circulaire:

a) Jusqu'à quel point (approximativement) le coût des marchandises importées est-il augmenté pour le consommateur réel au-dessus et par-delà le montant de la taxe imposée, en autant que vous pouvez le constater.

b) Effet de lourds droits sur la qualité des marchandises importées. Jusqu'à quel point les manufacturiers essaient-ils de faire face aux droits de douane en diminuant la qualité des marchandises?

c) Effet général de lourds droits sur le commerce. Jusqu'à quel point la consommation totale de telles marchandises sera-t-elle vraisemblablement diminuée par l'augmentation du prix, comprenant les marchandises de même sorte produites au Canada?

d) Quel serait le résultat, d'après votre jugement, si le droit de douane était totalement aboli sur la catégorie de marchandises qui fait le principal objet de votre commerce?

e) Quelle est l'étendue des désavantages d'un caractère temporaire ou permanent dont se plaignent les manufacturiers canadiens?

f) Comment les prix des marchandises que vous importez actuellement et ceux de celles que vous payiez, pour des articles de même qualité, il y a 10, 15 ou 20 ans se comparent-ils entre eux et à quelles causes attribuez-vous la hausse ou la baisse, suivant le cas?

g) Jusqu'à quel degré, s'il en existe, trouvez-vous que des marchandises actuellement importées sont vendues au-dessous du coût de production? Dans quels genres de marchandises et de quel