

ment différentes. Le gros de la population travaillait dans les manufactures, où le paiement des salaires avait lieu une fois par mois. La clientèle riche de cette ville était aussi portée à ouvrir des comptes qu'elle ne payait qu'à la fin du mois, et je n'ai pas pu lui faire passer cette habitude. La plupart des habitants étaient des étrangers et favorisaient de préférence les commerçants de même nationalité, qui leur faisaient un prix un peu plus élevé et leur permettaient de payer au bout de trente jours. J'avais mal débuté et il m'était impossible de rien changer à mon système. J'y persistai jusqu'à ce qu'il me fût impossible de continuer. Je payai mes dettes, mais mon essai m'avait ramené près de mon point de départ et je n'étais plus aussi jeune qu'à mon début dans le commerce.

"J'allai donc dans la troisième ville où je recommençai à nouveau. Je négligeai ma première chance et je n'obtiens jamais le succès que j'aurais eu dans le cas contraire. Je trouvais que le commerce au comptant était une bonne affaire et qu'à la longue il remplacerait tout le commerce fait à crédit; je croyais être un des premiers à avoir fait cette découverte. J'ai appris que le commerce à crédit est de beaucoup le plus important, et je ne vois aucune raison maintenant pour qu'on s'en débarrasse complètement. Je suis partisan du commerce au comptant, parce que je le comprends et que je vois ses avantages. Je serais à la merci de mes concurrents, si je commençais à faire crédit".

Il y a des hommes qui font aujourd'hui de fortes affaires à crédit et qui pourraient changer avec profit ce système pour celui du comptant uniquement. Beaucoup de places offrent des chances de succès aux magasins vendant au comptant. Il y a des gens qui sentent le besoin de faire de petites économies, qui en profitent et qui patronnent les établissements qui leur permettent de faire ces économies. Ces clients sont assez nombreux pour rendre un commerce au comptant profitable pour un nombre limité de marchands.

D'autre part, dans certaines localités, un essai de ventes strictement au comptant peut être dangereux et aboutir à une perte et à un désastre irrémédiable.

Le marchand qui hésite à faire le changement d'un système pour un autre doit étudier la question au point de vue de son entourage. Il doit étudier sa clientèle. Il est vrai que le public peut être instruit sur certaines méthodes de faire les affaires, de même qu'on lui enseigne à acheter des marchandises de certaines marques. Mais les occasions de faire cet enseignement sont limitées. Beaucoup de personnes trouvent un inconvénient extrême à payer tous leurs achats au comptant, tout en ayant amplement le moyen de payer.

Avant d'adopter irrévocablement le système des ventes au comptant, voyez ce que font vos clients actuels et ceux que vous espérez avoir. Quels sont ceux que vous perdrez et quels sont ceux que vous gagnerez? Qui peut payer comptant et qui veut payer comptant? Qui s'y objectera fortement et qui trouvera que c'est un bon système? Vos clients sont-ils des mécaniciens, des cultivateurs, des hommes de professions libérales, des gens riches ou des gens pauvres? Mettez vous, si possible, à la place de votre clientèle composite.

Bien qu'il soit vrai que les magasins vendant au comptant ne soient pas toujours une entreprise sage, il est bien peu de magasins, si toutefois il en existe, où un système de crédit limité ne puisse être adopté avec profit. Le refus d'un certain espace de temps accordé pour payer une facture, peut être offensant pour certaines gens. Une période limitée est raisonnable et fait une forte impression sur l'esprit des clients. Ils voient, à quelques rares exceptions près, que cela est juste et ils acceptent volontiers cette proposition.

UNE IDEE POUR LES VENDEURS

Un registre des manies des clients peut sembler chose étrange dans une maison d'affaires; néanmoins les marchands qui ont adopté ce système disent qu'il est excessivement avantageux. La plupart des hommes ont un passe-temps favori ou s'attachent fortement à une chose ou à une autre dont ils aiment à parler. Pour l'un c'est la pêche, pour un autre le yachting, pour un troisième, son premier bébé, tandis qu'un quatrième peut avoir l'esprit occupé par une idée dont il fera usage en affaires. Un manufacturier peut être profondément intéressé par le travail des associations; il peut préconiser le système des primes ajoutées aux salaires, ou bien il peut avoir des idées bien arrêtées sur les questions ouvrières.

Le vendeur qui remarque soigneusement la manie de chacun de ses clients ou des hommes qu'il se propose d'avoir pour clients et qui se les remémore avant d'entrer en conversation avec eux entre mieux dans leurs bonnes grâces que le vendeur qui ne tient aucun compte de cela, dit "The Iron Age". Le fait de se rappeler une conversation précédente à quelque chose d'un compliment; il semble que cette conversation ait fait une forte impression. L'homme qui vend des marchandises fait gagner de l'argent à sa maison par ses relations amicales avec les clients. Il n'y a pas de meilleur moyen de se faire un ami que de bien écouter quand il le faut et de se souvenir de ce qu'on entend. Il en coûte peu de prendre note du sujet de conversation choisi par un client, et de consulter le carnet où ces notes sont consignées

avant de lui rendre visite, si la mémoire fait défaut. Une carte sur laquelle seraient-inscrites ces notes serait une aide précieuse pour un débutant, quand il est nécessaire de faire des changements dans le personnel des voyageurs. C'est grâce à de petits actes dénotant du tact que vous vous ferez des clients qui s'adresseront directement à votre maison, sans s'arrêter à d'autres magasins, quand ils auront besoin de faire un achat.

ASSEMBLEE DES EPICIERS DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLEURS DU CANADA

Le jeudi, 2 août 1906, a eu lieu une assemblée des Epiciers de l'Association des Marchands-détailliers du Canada, sous la présidence de M. P. Daoust, assisté de M. J. A. Beaudry, secrétaire perpétuel, et de M. A. Laurendeau, secrétaire.

A cette assemblée que quelques dames honoraient de leur présence, a été faite la distribution des prix, gagnés par les divers concurrents qui ont pris part aux courses, lors du dernier pique-nique des Epiciers.

La distribution des prix terminée, le président, M. P. Daoust, a prononcé une courte allocution dans laquelle il a invité les membres de l'Association à assister d'une manière plus assidue aux réunions.

PETITES NOTES

De vastes dépôts de matière colorante ont été découverts, dit-on, sur les rives du lac Houghton, près de Vonda, Sask. Les couleurs sont le jaune, le vermillon et l'ardoise et la source en est inépuisable. Les colons s'en servent pour peindre les constructions situées dans le voisinage. On a aussi découvert là des dépôts de mica.

* * *

Un ciment pour seller le fer au marbre est composé de 30 parties de plâtre de Paris, 10 parties de limaille de fer et 1/2 partie de sel ammoniac. Le tout est mélangé avec du vinaigre jusqu'à l'état fluide; comme ce ciment durcit, quand il n'est pas agité, on ne le prépare qu'au moment de s'en servir.

* * *

Les aubes des turbines à vapeur sont ordinairement faites d'un laiton à bon marché contenant 16 pour cent de cuivre et 3 pour cent d'étain. On ne peut pas se fier le moins du monde aux alliages contenant du zinc quand il s'agit des hautes températures de la vapeur surchauffée; mais un alliage contenant une forte quantité de cuivre, jusqu'à 98 pour cent, a donné, dit-on, d'excellents résultats. Un nouvel alliage contenant 80 pour cent de cuivre et 20 pour cent