

L'HOMME CAPABLE

Quelques traits d'un vendeur devenu propriétaire d'un magasin. — Connaître, savoir est de la plus grande utilité.

L'homme capable, celui qui possède parfaitement sa part, diffère totalement du commun des employés. Quel que soit ce que vous lui demandiez, vous sentez, quand il vous sert, qu'il a saisi votre idée du premier coup et qu'il ne vous présentera pas autre chose que ce dont vous avez besoin. A peine avez-vous exprimé un désir que sans hésitation, il va vous donner satisfaction, il vous apporte exactement l'article que vous lui avez demandé aussi bien comme taille que comme qualité. Il ne vous fait pas répéter une douzaine de fois votre demande, tandis qu'il s'occupe de chercher parmi les marchandises, il ne vous offre pas quelque chose de "similaire", de "presque pareil", sous prétexte qu'il ne peut mettre la main immédiatement sur l'article demandé, non, il vous donne exactement ce que vous voulez et il vous le donne rapidement, parce qu'il a dans sa tête toute la composition de son stock. S'il manque de l'article que vous voulez, il peut vous offrir quelque chose de qualité équivalente, mais en spécifiant que ce n'est pas un article de même fabrication; il ne doit en aucun cas tromper le client en substituant un article à un autre de même apparence; s'il ne peut vous le fournir, il vous dit franchement que la maison ne possède pas ce modèle.

L'homme capable se fait un devoir d'étudier les besoins et les préférences des différentes classes de clients. Il n'ignore pas que telle importante maison se sert depuis des années de telle encre dans ses bureaux et qu'elle n'en veut absolument pas d'autre. Il ne commet pas l'imprudence de lui en proposer une autre sorte sous prétexte qu'elle est d'un plus gros rapport pour sa maison. Il ne demanderait pas mieux que d'augmenter les profits de son patron en poussant cette nouvelle encre, mais il considère que ce profit ne vaut pas la peine de courir le risque de mécontenter et de perdre le client.

L'homme capable s'attache aux plus petits détails, il a une mémoire prodigieuse, il se souvient que les maisons X, Y ou Z, emploient telles sortes de crayons de telles dimensions et il se garde bien d'en envoyer d'autres, de peur de se fermer leurs portes. Il s'intéresse à toutes les questions, il a des façons toujours renouvelées d'arranger ses comptoirs, ses rayons, ses étalages. Il voit tout de suite les articles qui peuvent intéresser et fixer l'attention des clients, il se les procure et les place bien en évidence. Il sait que chaque client a un goût bien personnel, deux mots lui suffisent pour saisir son penchant, il ne perd dès lors pas son temps à lui présenter des articles qu'il sait ne pas devoir lui plaire. Tel bureau aimera des crayons d'une certaine dimension tel autre exigera une fourniture complètement différente, il le sait.

L'homme capable sait exactement où se trouve n'importe quel article du stock, même si cet article a été acheté plusieurs années auparavant et relégué, pour cause de mévente, dans le coin le plus caché et le plus sombre du magasin. Heureusement qu'il est là pour s'en souvenir, car le fournisseur de cet article s'est présenté plusieurs fois depuis, et on aurait pu lui en commander inutilement. Il se rappelle fort bien combien certaine étoffe n'a pas plu à la clientèle et que le coupon en est encore intact dans le sous-sol.

La présence de l'homme capable vous dispense de surveiller les commis pour vous assurer qu'ils s'occupent des clients; vous pouvez vous reposer sur lui et être certain que s'il y a une chance de vente, il en profitera aussi bien et même mieux que vous ne le feriez vous-même. Quand il a la direction du magasin, vous vous sentez tranquille, tandis que vous êtes tracassé si ce coin est laissé à un autre. L'homme capable s'adapte à votre maison et sans lui, il y manque-

rait quelque chose. Il prend autant d'intérêt à votre commerce que si c'était le sien propre. Il travaille avec plaisir, son ouvrage lui est une véritable distraction, il ne regarde pas continuellement l'horloge d'un air d'ennui, et à l'occasion, si la besogne presse, et que le moment l'exige, il sacrifie volontiers une après-midi de samedi.

Il considère son travail comme une chose sérieuse; ce n'est pas à son point de vue un laps de temps qui prend fin à midi ou à 6 heures, c'est mieux que cela, et à tout moment il tire des plans pour agrandir le champ de son action et arriver à de meilleurs résultats.

L'homme capable a un idéal et il en poursuit la réalisation. Il ne se laisse pas entraîner par les amusements ou les mauvaises habitudes et il préférerait manquer une vente plutôt que de sacrifier une conviction, mais il est rare que cela se présente, sa franchise et sa droiture en imposent. Lorsqu'un homme aussi capable est promu à la direction d'une maison, la basse jalousie de certains commis insinue que c'est du favoritisme; c'est faux, ce n'est là qu'une distinction des plus naturelles et le choix du plus digne. Le meilleur entre tous doit occuper la place prépondérante à laquelle ses qualités et son énergie lui donnent droit et si on lui refuse cette satisfaction, il prendra plutôt une affaire à son propre compte. L'homme capable ne doit pas rester dans l'ombre, il mérite honneurs et récompenses.

PARIS KID GLOVE STORE

Le magasin Paris Kid Glove Store, 120 rue Peel, Montréal, annonce à sa clientèle l'arrivée de Mlle Barlagh, spécialiste experte en cravates, qui donnera des séances d'essayage du célèbre cravate "Binner", du 11 au 23 septembre 1961.

KANTKRACK

COATED LINEN

COLLARS



Faux-Cols

En Tulle Recouvert

M. & B. Chatard

Soutenez le Manufacturier qui vous soutient — particulièrement quand il peut vous le fournir de **meilleures** marchandises.

LES FAUX-COLS KANTKRACK

se trouvent au même prix à tous les marchands. Ils sont vendus au même prix par tous les marchands. Aucun d'eux ne peut acheter les Faux-Cols KANTKRACK à meilleur marché que vous que l'achat soit fait d'une seule douzaine ou par lots de mille douzaines. — Aucun marchand ne peut vendre les Faux-Cols KANTKRACK au rabais.

Fait au Canada par

Parsons & Parsons Canadian Company

HAMILTON — ONTARIO.

Envoyez votre ordre dès maintenant.