

Qui alors paie réellement les frais de la publicité? C'est évidemment le marchand qui n'annonce pas.

Une juste proportion de l'argent qu'il perd par son manque d'initiative et d'esprit d'entreprise, prend indirectement le chemin de la caisse de l'imprimeur, qui fait avancer la cause de l'éducation et des intérêts de la communauté. Si vous n'avez jamais envisagé la question à ce point de vue, elle vaut la peine que vous y réfléchissiez. Quand vous arriverez à la seule conclusion logique, vous qui n'annoncez pas, confiez votre cas à un rédacteur d'annonces intelligent, à l'esprit large, pondéré et ayant de l'expérience.

#### LES REPONSES AUX APPELS PAR TELEPHONE

Dans des cas beaucoup trop nombreux, les employés de bureaux s'occupent très peu de l'effet produit sur les clients probables par la manière dont ils répondent à leurs demandes de renseignements. Il est facile de dire la vérité d'une manière qui repousse un client; il est tout aussi facile de dire ce qu'il faut d'une manière qui encourage le client à revenir. George Dyer, dans *Mahin's Magazine*, attire l'attention, dit "Baker's Helper", sur la façon dont on peut se servir du téléphone pour perdre des pratiques ou pour en gagner.

Une maison de commerce, dit-il, est représentée extérieurement par la jeune fille qui répond au téléphone.

Que penseriez-vous si je vous disais qu'un homme qui aurait pu devenir votre client vous a appelé l'autre jour au téléphone et que la réponse impertinente qu'il reçut, faite d'une voix revêche par une personne au caractère mal fait, lui donna l'idée la plus désagréable de la maison?

Cet homme n'obtint ni communication téléphonique avec vous, ni renseignements, ni la considération à laquelle il s'attendait, — et vous n'avez pas eu sa clientèle. Une commande dépend quelquefois de bien peu de chose.

Croiriez-vous qu'un acheteur avait l'intention de partager sa commande entre votre maison et une maison rivale? La jeune fille préposée au téléphone lui répondit: sa voix harmonieuse, l'intérêt respectueux qu'elle lui témoigna le mirent dans une agréable disposition d'esprit: "M. Un Tel, dit-elle, n'est pas à son bureau en ce moment, mais je vais l'envoyer chercher immédiatement".

En venant vous-même au téléphone, vous avez obtenu la commande entière. Peut-être vous en souvenez-vous?

**ALEX. McARTHUR & CO., LTD.**

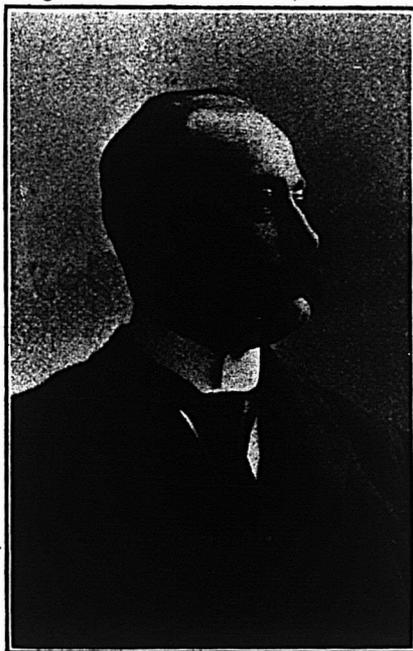
L'assemblée annuelle des actionnaires de Alex. McArthur & Co., Ltd., a eu lieu jeudi, 17 janvier, et un rapport très sa-

tisfaisant sur les affaires de l'année écoulée leur a été soumis. Les directeurs suivants ont été élus: Lt.-Col. Colin McArthur, D. J. Munn, F. Robertson, C. P. Tucker et E. J. Rowlands.

A une assemblée du Bureau des Directeurs, qui a eu lieu immédiatement après l'assemblée générale, les officiers suivants ont été élus: Président, Lt.-Col. C. McArthur; vice-président, D. J. Munn; secrétaire-trésorier, E. J. Rowlands.

Nous donnons ci-contre la reproduction photographique de M. P. J. Plante, l'un des voyageurs les plus connus de tout l'Est Canadien dans le commerce des marchandises sèches. M. Plante vient d'entrer en qualité de voyageur dans la maison Greenshields, Limited.

Né en 1859 dans le comté de Lévis, M. P. J. Plante a été pendant sept ans dans le commerce de détail des marchandises



**M. P. J. Plante**

sèches avant d'entrer dans la maison Thibaudeau, Frères et Cie, de Québec, il y a maintenant 24 ans. Pendant deux ans, il fut employé dans les magasins avant de se mettre sur la route. Depuis 22 ans, il visita la clientèle de cette maison; pendant 10 ans, il a parcouru les Provinces Maritimes, le Nouveau Brunswick et l'Île du Prince-Édouard, ainsi que la Baie des Chaleurs. Il a également visité les districts de Chicoutimi et du Lac St-Jean et, pendant ces douze dernières années, il a consacré la plus grande partie de son temps à voir la clientèle du District de Beauce, celle située sur le chemin de fer du Québec Central, ainsi que celle desservie par le Grand-Tronc, de Lévis à Sherbrooke, en passant par Richmond.

Pendant ses 22 ans de voyage, M. Plante s'est fait dans le commerce, de nombreux amis qui lui resteront fidèles dans sa nouvelle position.

#### FEU A. A. WILSON

M. Alexandre A. Wilson, ancien négociant en ferronneries, est décédé le 19 courant à l'âge de 72 ans, après une attaque de paralysie.

M. A. A. Wilson qui était honorablement connu dans les cercles commerciaux, après avoir été pendant une cinquantaine d'années à la tête d'une maison de commerce importante et prospère, laisse une veuve et trois enfants: Mme Cornélien, née Emma Wilson, M. Lawrence A. Wilson, négociant en vins et liqueurs et M. Louis Wilson.

Nous offrons à la famille nos sincères condoléances.

#### LA RECOLTE DE 1906 DANS LES CHARENTES

Le triomphe viticole de la Grande Champagne

Les vendanges, commencées dans la deuxième semaine de septembre, se sont terminées à la mi-octobre pour les retardataires. Elles se sont faites par un temps tout à fait favorable.

La caractéristique de la récolte de 1906 dans les Charentes, en dehors de l'abondance qui s'est produite dans certaines régions de la contrée, a été partout la parfaite maturité et l'état de conservation irréprochable du raisin jusqu'à la cueillette; grâce aux chaleurs et à la sécheresse de tout l'été, pas de pourriture, pas de maladies cryptogamiques d'aucune sorte, et jamais depuis 1893 on n'avait produit de vin plus sain que cette année.

C'est du reste le propre des années sèches. Pour les vins de consommation c'est dans ces années-là qu'ils sont les plus réputés et dans les pays où le vin est destiné à la chaudière, la bonne qualité du vin ne peut que correspondre à une bonne qualité pour l'eau-de-vie, les petites tares dans le goût qu'on y rencontre quelquefois provenant généralement de celles existant dans le vin et que la distillation n'a pas pu éliminer.

Comme quantité et comme qualité, la récolte de 1906 peut, en résumé, être considérée comme au-dessus de la moyenne et le commerce va pouvoir s'approvisionner très largement en eaux-de-vie pur vin Charente.

La production, tout en étant satisfaisante partout, a été en certains endroits assez inégale comme quantité. Dans les *Borderies* la récolte n'a guère égalé celle de 1905 et dans le département de la Charente-Inférieure, dans les *fins Bois* et les *bons Bois*, il en a été de même, les vignes ayant souffert de la sécheresse prolongée. Mais où la quantité n'a pas été supérieure à celle de l'année précédente, on constate tou-