

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du
Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D Ward, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement
à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables
à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 24 Juillet 1914.

Vol. XLVII — No 30.

LE VOYAGEUR DE COMMERCE

Le sujet que nous abordons est d'un intérêt vital pour toute maison de commerce, mais il est si complexe que personne ne peut espérer le traiter d'une façon parfaitement juste. Tant que les opinions différeront, tant que l'esprit des hommes changera, on rencontrera des différences d'opinion quant à la façon d'envisager le rôle du voyageur de commerce et la manière de le conduire dans la bonne voie.

Les quelques observations personnelles que nous avons faites peuvent fournir quelque idée d'amélioration aux chefs de maisons ou aux voyageurs eux-mêmes, ce qui ne veut pas dire que nous les soumettions comme un évangile auquel il faut croire aveuglément.

La nécessité d'un système.

Nous sommes à l'époque du "système", dans un temps où tout se systématise, et de nos jours le "système" est la science de bien faire toutes choses. Nous n'ignorons pas qu'il y ait des maisons qui apparemment n'ont aucun système et qui, cependant, prospèrent. Néanmoins, nous tenons ces cas pour des exceptions. Les maisons qui font travailler leurs voyageurs d'après un système ou un plan bien défini, ou sous un contrôle bien organisé, sont capables d'obtenir les résultats qui sont les dérivés de tout système. Une maison employant un certain nombre de voyageurs perdra bien vite toute chance dans la course aux affaires si ses méthodes sont sans soin et négligées.

Rien ne démoralise plus les hommes que de les laisser aller à leur propre inclination. Il doit y avoir un contrôle systématique et intelligent pour que le département des ventes soit conduit régulièrement et profitablement.

Le département des ventes.

Le département des ventes est un des plus importants, sinon le plus important, dans la partie administrative de tout établissement. Certes, nous avons besoin des comptables et commis de bureau pour établir nos comptes, mais nous avons encore bien plus besoin des voyageurs pour écouler notre

marchandise. Vous pouvez manufacturer des articles et en remplir vos magasins, mais si vous voulez convertir vos marchandises en profits il vous faut les services d'un voyageur.

Le voyageur est le faiseur d'argent de la maison, en conséquence, le département des ventes doit veiller.

Premièrement: A employer les voyageurs les plus talentueux.

Deuxièmement: A étendre son pouvoir de vente sur tous les territoires de façon à ce que ventes et profits puissent être augmentés.

Troisièmement: A maintenir de bonnes relations entre la maison et les voyageurs.

Nous comptons en grande partie sur nos voyageurs; s'ils ne nous représentent pas convenablement, nous en supportons les conséquences, car c'est la maison qui est tenue responsable de leurs bévues. En conséquence, il est nécessaire pour nous d'examiner nos hommes d'après leur caractère, leurs qualités commerciales, aussi bien que d'après leur habileté de vente.

Le voyageur idéal est honnête et loyal. Etant honnête, il est consciencieux; il ne nous représentera pas d'une façon malveillante ni n'emploiera des moyens peu recommandables pour obtenir des affaires, pas plus qu'il ne "forcera" le chiffre de la commande. Dans ses méthodes, il est clairvoyant, puissant, persuasif, toujours éveillé et prêt à conclure une affaire profitable. Il s'abstient d'obtenir un gros volume d'affaires au détriment des profits de sa maison. Ses affaires sont claires, propres et ses procédés tels qu'il se fait des clients fidèles.

On peut accorder à coup sûr sa confiance à un voyageur de ce caractère, car il a, en tout temps, à coeur l'intérêt de son employeur et est en réalité la meilleure annonce que la maison puisse avoir.

La catégorie de voyageurs à employer.

Il n'est pas utile de s'arrêter à la catégorie, à l'espèce de voyageurs qu'il faut ou non employer. Tout employeur a ses



TANGLEFOOT

L'hygiénique destructeur de mouches—Non poison.

Attrape 50,000,000,000 de mouches par an—beaucoup plus que tous les autres moyens combinés. Les poisons sont dangereux.