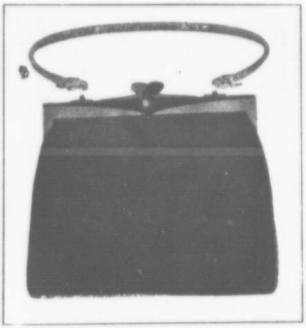
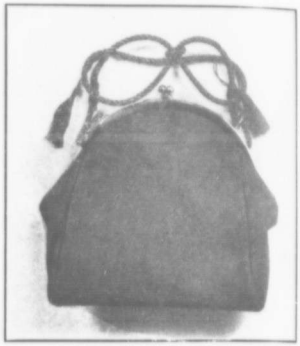
ARTICLES SPECIAUX EN CUIR.



846.—Grandeurs 6 et 7 pouces, avec petit porte-monaie. En cuir Suède de toutes nuances, ainsi qu'en veiours noir.
A détailler de $1.25 à $2.50.

Boites à Cols en cuir de diverses sortes,
à détailler de 50c. à $2.50



850—En cuir Suède de toutes couleurs. A détailler à $5.00.
Lignes similaires, Crain Seal, monture moins dispendieuse, à détailler à partir de $1.50

Western Leather Goods Co., Limited.

Manufacturiers de Ceintures, sacs à main, et porte-monnaie pour dames, ainsi que de portefeuilles, etc. pour Hommes.

W. E. D. TIGHE, Président, TORONTO, CAN. GEO. B. FOYE, Secrétaire-Trésorier.

COMMENT DONNER DE L'ENTHOUSIASME AU MARCHAND

Problème important pour le Manufacturier

Faire plus d'argent pour le Marchand lui-même

Le Manufacturier ne pourrait pas vivre sans le Marchand-Détailleur. Ceui-ci est l'intermédiaire qui contribue le plus au succès du Manufacturier dans la vente de sa marchandise. Un marchand doit savoir faire étalage de sa marchandise, s'il veut retirer le plus de bénéfice possible d'une ligne quelconque d'un certain manufacturier.

On rapporte le cas d'un vendeur qui commença à voyager sur un territoire où il y avait bien peu de clients. Au lieu d'essayer de couvrir tout le territoire en une seule fois, comme beaucoup de vendeurs sont portés à le faire, il concentra toute son attention sur quelques clients seulement. Il alla voir un marchand qui n'avait jamais eu beaucoup de succès dans la vente des poêles, et lui enseigna comment il pourrait augmenter ses ventes d'une manière sensible, en faisant avec ses poêles une installation attrayante dans son magasin et dans ses vitrines. Il l'aida même à placer ses poêles de manière à attirer l'attention, chose dont le marchand s'était fort peu préoccupé auparavant. Le vendeur alla ensuite voir d'autres clients et leur enseigna aussi la manière de faire un étalage de leurs marchandises. Le résultat fut qu'en moins d'une année, notre vendeur s'était formé sur ce territoire un centre d'affaires beaucoup plus important que ceux que s'étaient faits d'autres vendeurs dans d'autres territoires. Les clients qu'il s'était acquis dans différentes villes vendaient plus de poêles, et leurs magasins avaient une plus belle apparence que ceux des autres marchands opérant dans les mêmes lignes. Ceci était dû en grande partie au travail d'éducation du vendeur.

Quelques marchands sont sous l'impression qu'ils ne peuvent vendre que des marchandises à bon marché. Témoin ce marchand du Nord qui se plaignait un jour à un certain manufacturier que les maisons faisant affaires par la malle lui causaient du tort, en vendant des poêles environ dix ou quinze piastres moins cher qu'il ne les vendait lui-même. On lui demanda alors s'il savait qu'un certain manufacturier de l'Ouest vendait ses poêles vingt piastres plus cher qu'il ne les vendait lui-même. Il répondit qu'il le savait, parce que ce même manufacturier avait envoyé sur son territoire un homme qui avait vendu, dans son entourage, deux chars de ces poêles à un prix très élevé.

Le Manufacturier doit enseigner au Marchand non seulement à bien installer sa marchandise, mais aussi à se servir de la matière à lire qui lui est fournie comme annonce. C'est un fait reconnu que cinquante pour cent de ces annonces envoyées par les Manufacturiers et les 'jobbers", se perdent chez le marchand. Le vendeur doit voir à ce que ces annonces soient utilisées avec avantage. Des milliers de piastres sont dépensées à préparer cette matière d'annonce, qui est envoyée au marchand, et celui-ci ne s'en sert pas.

Quelle que bonne que soit la ligne de marchandises que vous vendez, quel que raisonnable qu'en soit le prix, vous ne pouvez espérer en retirer de grands bénéfices, si vous ne prenez le moyen de rendre le marchand enthousiaste sur la valeur et les mérites de votre marchandise.

OUATE

EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères mertes.

OUATE DE COTON :
"NORTH STAR,"
"CRESCENT,"
"PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star," "Crescent," et "Pearl."

ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.
JAMES STANBURY & CO., -- Toronto.
Agents de Vente.