

telle autre, c'est parce qu'elle comptait bien qu'il n'entrerait pas dans le magasin pour n'acheter que des pommes de terre, qu'il achèterait autre chose, et que c'était sur cette autre chose que la maison se rattrapait.

Le moyen est classique. On le croirait usé, c'est une erreur : il prend toujours, car Monsieur Gogo est éternel ; vieux comme le monde, il ne disparaîtra qu'avec lui.

La vérité, c'est que les établissements de vente à succursales multiples cherchent à prendre la place des petits et des moyens commerçants et que, graduellement, ils y arrivent ; écoutez plutôt ce que disait à la tribune de la Chambre Française, un des auteurs de l'amendement à la loi de finances qui a suscité la mauvaise humeur des sociétés de vente à succursales multiples ; nous avons nommé M. Néron, député de la Haute-Loire :

"Je ne citerai qu'un fait entre mille. Il résulte d'un relevé que j'ai sous les yeux, que la commune de Monistrol-sur-Loire, dont je suis le maire, comptait, en 1896, pour ses 4,719 habitants, vingt épiceries, dont une coopérative et 19 maisons appartenant à des particuliers du pays.

"Actuellement, en décembre 1911, sur ces 20 épiceries, 10 ont disparu, et, à leur place, 5 succursales dépendant de quatre puissantes sociétés d'alimentation de Saint-Étienne ont été créées.

"Si mes renseignements sont exacts, j'ai tout lieu de croire que d'ici trois ou quatre ans aucune maison particulière n'existera plus."

Je ne citerai qu'un fait entre mille, avait dit M. Néron.

Et l'on peut prévoir le moment où, sous l'effort combiné de toutes ces sociétés, le commerce spécialiste aura disparu complètement de la région.

Que les gens à courte vue se réjouissent de cet état de choses, nous n'en sommes point étonnés.

Mais les autres, ceux qui réfléchissent ? Comment ne comprennent-ils pas que la concentration du Commerce en un très petit nombre de mains mène à l'accaparement et au trust ?

Le consommateur, aujourd'hui, se réjouit de la concurrence qui s'établit entre le grand, le moyen et le petit commerce ; la lutte engagée par celui-là contre ceux-ci se traduit par un gâchage des prix de vente, gâchage dont le consommateur tire momentanément bénéfice. Oui, mais, demain, qu'arrivera-t-il ? Lorsque le petit et le moyen commerce n'existeront plus que nominalement ; lorsque les grandes sociétés seront devenues les maîtresses du marché des produits alimentaires ; lorsque la concurrence, en un mot, n'existera plus, n'est-il pas à craindre que ces sociétés s'entendent entre elles pour relever leurs prix de vente et récupérer les sacrifices qu'elles ont dû consentir, à un moment donné, afin d'enlever aux petits et moyens commerçants la clientèle qui s'obstinait à leur rester fidèle ?

SUR LA CONSERVATION DES CUIRS EN MAGASIN.

Il est absolument nécessaire, dit le 'Lecteur industrie' qu'un magasin de cuir puisse être soumis à un fréquent changement d'air. Mais ce changement d'air ne doit pas être fait de telle façon que le courant d'air passe directement sur les cuirs ; certes, dans le magasinage du cuir par le consommateur, il lui importe peu que le cuir perde du poids en magasin, car la seule chose qui l'intéresse est de savoir qu'on lui a livré au moment de l'achat le poids exact qu'il avait acheté ; par la suite, la diminution du poids de son cuir lui est indifférente. Mais ce qui importe, c'est de maintenir dans le cuir un certain degré d'humidité constant. Un produit normal contient toujours plus ou moins d'humidité. La proportion en varie selon l'époque de l'année, entre 12 et 18 pour 100, et ces quantités d'humidité sont nécessaires si on veut que le cuir conserve ses propriétés normales. Si, par exemple, on mettait un cuir, bien fabriqué, dans une salle mal aérée où on le laisserait sécher jusqu'à perdre la plus grande partie de son humidité naturelle, il en résulterait un produit à peine employable. Un semblable cuir, ne contenant plus aucune humidité, serait dur et cassant, et ne pourrait pour ainsi dire pas se travailler. Cela, naturellement, ne veut pas dire que le cuir doit forcément contenir de grandes quantités d'humidité, et la différence essentielle qu'il suffit de faire, c'est entre un cuir ne contenant pas d'eau du tout et un cuir normalement sec. Quand un magasin est organisé assez mal pour que les courants d'air entourent constamment les cuirs, l'humidité naturelle de ceux-ci descend à un minimum, ce qui a pour résultat de rendre les cuirs durs et cassants. De même, il faut éviter que les rayons du soleil tombent directement sur les cuirs. Le mieux est qu'il n'en pénètre pas du tout dans les magasins où l'on conserve les cuirs.

Une des principales raisons pour lesquelles il est nécessaire de renouveler l'air des magasins de cuir, tout en ne faisant pas de courant d'air sur ceux-ci, est qu'il faut empêcher la formation des moisissures. En réalité, on rencontre souvent le fait de cuirs emmagasinés directement et sans précautions spéciales dans une cave sombre, mal aérée et humide.

S'il faut préférer un endroit sombre à un endroit clair pour l'emmagasinage du cuir, l'endroit ne doit cependant pas être en aucune façon humide. Dans un endroit humide de ce genre, l'humidité naturelle du cuir, augmentée en outre dans la période d'été, de l'action de la chaleur, conduit tout naturellement à la formation de moisissures est funeste pour toutes les sortes de cuirs.

Nous venons de dire qu'une salle sombre est en principe, préférable à une salle claire. En effet, pour certaines sortes de cuirs, et surtout pour les cuirs modernes tannés avec des tannins végétaux exotiques, une lumière vive est particulièrement nuisible. Le cuir fonce fortement de couleur en magasin s'il est trop à