

Passif.....	173,358,438
Différence.....	\$80,924,651
Capital et réserve.....	80,102,050
Excédant net.....	\$822,601
Juin. 1889.	
Actif.....	\$255,765,631
Passif.....	175,062,257
Différence.....	\$80,703,374
Capital et réserve.....	80,203,450
Excédant net.....	\$499,924

## L'ART DE VENDRE.

"The Art of Selling" est le titre d'un livre dont M. F. B. Goddard est l'auteur. Nous en faisons les extraits suivants:

"Il y a peu de personnes dont l'habileté à vendre des effets est si remarquable et si supérieure qu'on doive l'appeler proprement génie. Comme les poètes ces personnes "naissent mais ne se font pas" et elles ne dépendent d'aucune règle ou loi mais d'elles-mêmes. Il y a quelque chose dans leur personne qui "attire l'attention." Elles peuvent aussitôt se faire à toutes sortes de gens et paraissent capables de plaire à tous ceux qu'elles rencontrent, quels que soient leurs différents caractères, de les convaincre et de les persuader. Cette facilité d'influencer les autres n'est pas à proprement parler dépendante des facultés intellectuelles et encore moins d'une excellence morale; elle existe en vertu de quelque qualité innée soit mentale, soit physique, unie à une prompte connaissance de la nature humaine et de ses desirs.

"Les hommes ainsi doués scrutent les replis de l'esprit des autres, suivent ses goûts et lui exposent clairement les considérations spéciales qui l'amèneront au but qu'ils veulent atteindre. Ils évitent toute discussion qui pourrait amener une controverse en surmontant tranquillement les objections par des faits pertinents; et en quelques mots ils donnent à des généralités abstraites l'à-propos et la force d'arguments concrets en faveur de la proposition principale. Toutefois la possession de ces qualités à un degré marqué est quelques fois contrebalancée par un manque d'autres qualités nécessaires à un homme d'affaires sérieux, posé et à idées larges.

"A part ces hommes de génie, la différence dans l'habileté à vendre paraît reposer moins sur une grande sagesse que dans le sens commun, l'énergie, la courtoisie, la patience et le tact.

"Nous avons l'habitude de croire" disait l'un des principaux marchands de Chicago, "qu'un marchand devait être bon parleur avec un esprit brillant et prompt, mais nous avons appris par expérience que l'assiduité, le bon sens et des qualités certaines valent encore mieux."

"Il est évident qu'un marchand réussira mieux dans une ligne de commerce pour laquelle il a des capacités et des goûts naturels. Par exemple, un homme ayant des dispositions pour la mécanique est mieux disposé pour la vente des machines que pour la confection d'objets de bonnetterie, et quelqu'un qui aurait beaucoup de goût pour la littérature ou les arts, devra nécessairement, il est évident, appor-

ter plus de goût à la vente des livres, des objets de peinture ou d'art qu'à celle des poêles ou du bois.

"Un épicière en gros important de Chicago dit: "Nous avons souvent pris des hommes que nous avions sur la route pour les mettre dans nos bureaux, et d'autres qui étaient dans les bureaux ont été également transférés avec avantage sur la route."

"Les hommes sont souvent classifiés par types, mais personne ne sait où commence ou finit une classification et personne n'est semblable en tout à un autre.

"Un homme apprit un jour qu'il avait mauvaise haleine; il courut chez lui et reprocha à sa jeune femme qu'il aimait de ne pas lui avoir parlé de cela et lui avoir épargné par là même une humiliation. "Quoi, dit-elle, je supposais que tous les hommes avaient cette même haleine!" La petite femme avait tiré une mauvaise conclusion d'une chose qui lui paraissait évidente *prima facie*. Des personnes peuvent paraître à un observateur ordinaire, avoir une grande ressemblance comme les deux Dromios, et cependant différer encore en tempérament, en intelligence et en caractère. Ce n'est donc que d'une manière générale et éloignée que l'on peut dire que des personnes sont semblables. Le genre humain respire le même air mais avec des variations innombrables.

"Le marchand rarement achète de prime abord quand on le sollicite de le faire, alors même qu'il peut être porté secrètement à donner un ordre; il attend qu'on lui offre des avantages et qu'on les lui démontre clairement. Si, sous de telles circonstances, ces avantages ne sont pas bien expliqués, si les paroles sont légères et pleines de vent, l'argument faible ou illogique, le marchand, à moins toutefois que des faits soient évidents, ou que la marchandise parle par elle-même, ou qu'il en ait réellement besoin, sera porté à conclure que la cause que l'on plaide est mauvaise ou bien elle aurait été mieux présentée.

"Le vendeur est cependant justifiable de faire tous ses efforts et d'employer tous les moyens honnêtes pour opérer une vente. C'est là sa besogne personnelle. Il est payé comme agent par celui qui l'emploie et c'est autant son devoir de vendre ses marchandises que pour un avocat de gagner la cause de son client."

Nos lecteurs pourront juger par ses extraits du caractère de l'ouvrage de M. Goddard. Il est très intéressant et peut rendre de grands services aux marchands en général.

## FABRICATION DU FROMAGE

CONFÉRENCE PAR M. MCPHERSON.

En ce pays le fromage est fait principalement de lait de vache; pour arriver à faire de bon fromage, il nous faut savoir de quoi se compose ce lait et ce fromage, et quelles sont leurs qualités.

Le fromage, substance solide, est tiré du lait, substance liquide. En fabriquant le fromage, on n'ajoute qu'une seule chose au lait: la présure, et on ne lui en enlève qu'une: le petit-lait. C'est cette addition de la présure et cet enlèvement du

petit lait qui déterminent en grande partie la qualité du fromage.

Mais avant d'aborder la question de la fabrication du fromage, permettez-moi de dire que la production du lait a plus d'influence sur la quantité et la qualité du fromage que fabricants et cultivateurs ne le pensent généralement. Je dirai même que la fabrication du fromage n'est qu'un bout de l'industrie fromagère. Pour se rendre compte de toutes les conditions de succès, il ne faut s'arrêter à la manipulation du lait dans le bassin, mais il faut remonter jusqu'à l'alimentation de la vache laitière.

Nous devons d'abord bien soigner nos animaux, leur donner une nourriture appropriée, afin de produire un lait abondant et de bonne qualité. Puis, il faut que ce lait soit convenablement manipulé, afin que le fromage produit soit également de bonne qualité et en grande quantité. C'est de ces deux conditions: quantité et qualité, que dépend aujourd'hui le succès de la culture.

Pour obtenir une bonne production de lait, il faut en premier lieu, alimenter le sol, ou les plantes. Le produit qu'on retire ainsi du sol peut être utilisé soit directement, en vendant les grains, ou le foin, soit indirectement, en faisant servir ces grains, cette paille, ce foin, à la nourriture des animaux, pour leur faire produire de la viande, du lait, ou des produits fabriqués avec le lait. Le premier principe est donc d'alimenter la plante, afin d'arriver à nourrir l'animal.

Le second principe, c'est de nourrir l'animal, afin d'arriver à alimenter la plante. C'est là la grande question qui s'impose à l'étude du cultivateur. Tous, vous nourrissez, cet hiver, vos animaux, afin de pouvoir l'été prochain alimenter les plantes. Si vous ne connaissez pas ce fumier, si vous le laissez s'en aller dans les fossés, sécouler dans les puits, engendrer la malaria, le médecin et l'entrepreneur de pompes funèbres seuls en bénéficieront. Mais ce fumier, qui négligé développe les fièvres et cause souvent la mort, devient, si on en prend soin, la nourriture de la plante, et la plante à son tour devient la nourriture des hommes et des bêtes.

Maintenant, pour que la culture soit profitable, il faut faire consommer un aliment bon marché, pour en produire un article qui se vende cher. Le blé, l'orge, l'avoine, sont des aliments coûteux; au contraire, le son, le foin de trèfle, la graine de lin, la graine de coton, sont tous des aliments à très bon marché. On ne réussit dans les industries de fabrication, qu'à la condition de se procurer à bon marché la matière première qu'on élabore en articles se vendant cher. Eh bien! les cultivateurs sont des fabricants;

ils doivent acheter bon marché et vendre cher. Or, en ce pays, du moins dans la partie que j'habite, c'est tout le contraire qui a lieu: on achète cher et on vend bon marché. J'en vois qui vendent le foin à l'automne à huit ou neuf piastres la tonne, et qui le printemps paieront ce foin onze et douze piastres, pour en soigner leurs animaux. J'en vois qui vendent trop de grain à l'automne, et

qui, au printemps, paie 50-070 de plus pour leur grain de semence. Cela, c'est vendre au bon marché, et acheter au marché cher.

L'alimentation des animaux donne un double profit: profit direct, production de la viande ou du lait; profit indirect, production des engrais, aliment de la plante. Il faut donc que nous sachions comment nourrir l'animal pour la plante et la plante pour l'animal. Les savants nous enseignent que la plante qui croît vigoureuse, robuste, renferme plus de nourriture que la plante d'une faible croissance. De même, l'animal plein de vivacité et de force, donne un plus grand profit que l'animal délicat.

Tout ce que l'animal produit vient de la nourriture qu'on lui donne: et tout ce que la plante renferme vient de ce que le sol a reçu de vous ou de la nature. Il faut, par conséquent, apprendre à nourrir l'animal de manière à attendre le mieux ce résultat: la production du lait et de la viande.

Une partie de la nourriture donnée à l'animal sert à produire la chaleur. La chaleur animale doit être maintenue à tout prix, dans toutes les parties du corps, sans quoi l'animal diminue en poids. Le système doit être maintenu à 980.

La production du lait est en grande partie déterminée par la qualité des aliments. L'aliment qui, à mon avis, donne les meilleurs résultats, c'est le foin de trèfle, et les herbes mêlées. La plupart des cultivateurs ignorent toute la valeur du trèfle. Le trèfle est bon, vous ne pouvez en semer trop. Il a tous les éléments nécessaires à l'animal; il est à la fois formateur de viande et de chaleur.

Un autre bon aliment, c'est le son, et je préfère le son du nouveau procédé de mouture (*rollet bran*), au son de l'ancien procédé (*old Brown bran*). Le son renferme les phosphates et les éléments qui entrent dans la formation des muscles et des os.

(A suivre)

## L'ECONOMISTE FRANÇAIS

Sommaire de la livraison du 6 juillet '89.

## PARTIE ECONOMIQUE

Le marché des valeurs mobilières en Europe et en Amérique en temps de paix et en temps de guerre, p. 1.

De la Recrudescence du vagabondage, p. 3.

Le commerce de l'Allemagne en 1888, p. 5.

Quinze ans sous le cercle polaire, p. 6.  
Le congrès des habitations ouvrières, p. 9.

Lettre d'Angleterre: le marché monétaire en fin de semestre; la loi sur les sucres; l'immigration chinoise en Australie; les étrangers au Japon; la suppression de l'octroi sur les charbons à Londres; trois grands vapeurs transatlantiques, p. 11.

La dernière tontine: la caisse Lafarge, p. 12.

Revue économique, p. 13.  
Bulletin bibliographique, p. 14.

Nouvelle d'outre-mer; Canada, p. 15.

## PARTIE COMMERCIALE

Revue générale, p. 16.—Sucres, p. 18.—Cours des fontes, p. 19.—Prix courant des métaux sur la place de Paris, p. 19.—Correspondances particulières: Bradford, Lyon, Bordeaux, le Havre, Marseille, p. 19.