

vente d'occasion. Le marchand peut être sûr que, s'il annonce un article de vente courante à un prix que le public sait être très près ou au-dessous du prix coûtant, il attirera une clientèle spéciale au magasin et que ces clients, une fois dans le magasin, achèteront naturellement d'autres articles non annoncés ou vendus à sacrifice. Voilà, il me semble, toute l'histoire du succès de la publicité, et ce qui concerne le marchand de la campagne. Le fermier économe fera cinq milles en voiture par des routes boueuses pour acheter un baril de sel, sur lequel il sait qu'il économise dix cents; en même temps il achètera des marchandises que le marchand économe lui vend à une bonne marge de profit. Telle est la nature humaine; il en a toujours été ainsi depuis qu'il y a des magasins à la campagne et il en sera de même tant que ces magasins existeront.

Avant d'abandonner le sujet des ventes disons que le marchand devrait toujours avoir dans la tête le principe de ne pas laisser les clients faire les prix. Le monde est plein d'acheteurs rusés et chaque petite ville en a sa part. Ces gens savent que, s'ils peuvent fixer des prix aux marchandises des commerçants, ils font une bonne affaire. Quand un acheteur se présente et informe le marchand que son rival vend du sucre à deux cents de moins que lui, le marchand devrait immédiatement se rendre compte qu'il établit un précédent dangereux et qu'il est à la merci du client, s'il ne fait pas une enquête soigneuse sur ce rapport de prix réduit.

Même dans ce cas, il devrait prendre une attitude ferme et refuser de répondre à cette attaque de son concurrent. L'homme qui vend des marchandises correctes d'une manière correcte ne doit pas faire d'affaires à perte sur un article quelconque, ni permettre à son rival ou à ses clients de lui fixer des prix.

Il y a deux catégories de marchands de campagne qui contribuent au fort pourcentage d'insuccès dans ce genre d'affaires.

Ce sont ceux qui ne sont pas contents d'un début modeste, qui veulent à toute force se signaler par une action nécessitant une dépense non justifiée par leur commerce; d'un autre côté, il y a les marchands qui se contentent de suivre le courant et pensent qu'ils font d'assez bonnes affaires, s'ils peuvent réaliser soixante dollars par mois, sans rien mettre de côté.

Il existe des milliers de petits boutiquiers satisfaits de gagner le salaire d'un manouvrier et dont l'ambition ne va guère au-delà. Cela veut dire, bien entendu, que la marge entre le profit et la perte sur leurs affaires totales est si minime que la moindre négligence ou une légère malchance leur cause un grand désavantage; d'autre part leur capital

est si faible et leurs ressources sont si limitées qu'ils ne peuvent pas supporter le moindre revers, même temporaire et, par conséquent, leurs créanciers leur ferment tout crédit.

Ceci devrait faire ressortir le fait que, si peu importantes que soient les affaires d'un marchand, il est absolument essentiel qu'il établisse son budget sans négliger aucun élément; le marchand doit veiller à ce que toutes les dépenses afférentes au magasin soient comprises dans le compte de ses frais; il ne doit pas laisser passer sur son comptoir aucun article sans qu'il soit payé ou porté en compte; il doit mettre en pratique une économie entière, et le faire d'une manière constante et systématique, s'appliquant à la manipulation des marchandises et au travail des employés; il doit maintenir son magasin propre et lui donner de l'attrait; il doit faire en sorte que ses clients ou ses concurrents ne lui imposent pas des prix qui ne lui donnent pas un profit raisonnable et substantiel.

En supprimant ainsi toutes les petites pertes et en développant constamment et énergiquement un commerce profitable, le marchand de la campagne peut se créer une aisance confortable dans presque toute localité jouissant d'une prospérité moyenne. Soyez sûr d'une chose, c'est que chaque localité aura un marchand prospère et que ce marchand réussira parce qu'il conduira ses affaires suivant les principes qui ont été indiqués dans cette étude.

[A suivre.]

Equitable Life

La Equitable Life Assurance Society et ses directeurs, d'après une décision du juge Bishoff, doivent défendre le procès intenté contre eux par l'Attorney-Général d'Etat Mayer, pour les forcer à rendre compte de la gérance et de l'emploi des fonds et des propriétés de la société. L'action demande également que les directeurs soient forcés de rembourser toute somme d'argent qu'ils peuvent avoir perdue ou gaspillée, en violation de leurs droits. L'action de l'Attorney-Général demande aussi que tout défendeur qui est maintenant directeur ou fonctionnaire de la société soit démis, preuve étant faite de ses malversations.

Les administrateurs de la Mutuelle

La division d'Appel de la Cour Suprême, 3ième département, a confirmé l'ordre du Juge Howard, repoussant la demande d'un bref de mandamus exigeant du surintendant Kelsey du département d'assurance d'état d'enlever de la liste des gérants de la Mutual Life Insurance les noms de quatre membres du Comité International des détenteurs de polices. Les plaidoiries de cette cause ont été faites le matin du 30 août, se sont terminées à midi et la Cour a rendu sa décision presque immédiatement.

La production du nickel en Nouvelle Calédonie s'est élevée, en 1905, à 125,289 tonnes, au lieu de 95,655 en 1904.

Le prix du platine s'est élevé rapidement durant ces temps derniers; cette hausse est due en grande partie aux troubles qui agitent la Russie; c'est en effet ce pays qui fournit presque tout le platine employé dans le monde entier. Son prix est maintenant de 50 pour cent plus élevé qu'il y a un an; le platine se vend actuellement \$28 l'once. Ce prix est trois fois plus élevé qu'il y a quinze ans. D'après des rumeurs circulant parmi les raffineurs, le ministre du commerce de Russie a l'intention de prendre des mesures pour imposer une forte taxe d'exportation sur ce métal ou pour interdire complètement son exportation, à l'exception du métal raffiné en Russie. Presque tout le platine exporté maintenant est à l'état de minerai.

* * *

Le Consul américain à Para, dans un rapport publié dans "Indian Rubber World" prétend que la plus grande quantité du caoutchouc de Para arrivant sur le marché n'est pas pure, mais bien mélangée au latex du "Sopium aucuparium" dans une proportion qui peut atteindre 40 p. c. Aussi l'auteur préconise cette plante pour la culture en grand.

* * *

La moitié du cuivre se produit électrolytiquement aux Etats-Unis et quelques-unes des installations qui se livrent à cette industrie sont des plus remarquables. C'est le cas pour l'usine de Tacoma. On y traite des minerais de cuivre [et aussi de plomb, plus ou moins argentifères ou aurifères] qu'on fond d'abord dans un four. Le cuivre très impur qui en provient est bessemerisé, puis fondu au reverbère tournant et coulé en anodes pour le traitement électrolytique, d'où il sort sous forme de cathodes de cuivre pur fondues finalement en lingots.

L'électrolyte est constitué par une solution de 10 p. c. de sulfate de cuivre et de 5 p. c. d'acide sulfurique; l'opération se fait lentement car il faut de 20 à 24 jours pour transformer une feuille de cuivre en une cathode de 264 livres. L'intensité du courant varie de 100 à 150 ampères, la tension est d'un demi-volt.

* * *

Le "Gummi Zeitung" a donné dans ses numéros un intéressant tableau graphique de la fluctuation des prix du caoutchouc Fine Para, Africain et Négr. head à Para. Ces trois qualités marchent à peu près parallèlement, la première atteint les plus hauts prix, la troisième les plus bas, la courbe des prix du caoutchouc d'Afrique est moins irrégulière. Ses plus hauts prix atteints de 1902 à 1905 sont:

	1902	1903	1904	1905
	mks	mks	mks	mks
Fine Para	8.80	9.10	11.10	12.00
Africain	6.70	7.35	9.00	9.50
Negr. Para	7.10	8.10	8.50	9.00